

# CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO S.L.

PLAN DE NEGOCIOS

TRABAJO FIN DE GRADO 2023/2024

GUALOTUÑA NARANJO, KATHERINE SOFIA

TUTORA: ESTRADA DE LA CRUZ, MARINA

UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ DE ELCHE,  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURIDICAS DE  
ELCHE

DOBLE GRADO EN DERECHO Y ADMINISTRACIÓN Y  
DIRECCIÓN DE EMPRESAS (DADE)

## INDICE

<b>RESUMEN.....</b>	<b>5</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>6</b>
1.1 INTRODUCCIÓN Y JUSTIFICACIÓN AL TRABAJO FIN DE GRADO. ....	6
1.2 OBJETIVOS DEL TRABAJO FIN DE GRADO. ....	8
<b>2. SITUACIÓN DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN E INMOBILIARIO A NIVEL NACIONAL.....</b>	<b>8</b>
<b>3. APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL AL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.....</b>	<b>10</b>
<b>4. PROBLEMÁTICA DETECTADA.....</b>	<b>13</b>
<b>5. METODOLOGÍA.....</b>	<b>15</b>
<b>6. ESTUDIO DE CASO: PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO S.L.....</b>	<b>16</b>
<b>6.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y NEGOCIO.....</b>	<b>16</b>
6.1.1 Nombre de la empresa, producto/servicio, localización de la empresa.....	16
6.1.2 Definición de la actividad a desarrollar.....	17
6.1.3 Características técnicas del producto/servicio.....	17
6.1.4 Necesidades que cubre el producto/servicio.....	18
6.1.5 Ventajas competitivas.....	19
<b>6.2 MISIÓN.....</b>	<b>19</b>
<b>6.3 VISIÓN.....</b>	<b>20</b>
<b>6.4 VALORES Y CULTURA.....</b>	<b>20</b>
<b>6.5 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO PESTEL.....</b>	<b>21</b>
6.5.1 Factores económicos.....	21
6.5.2 Factores socioculturales.....	24
6.5.3 Factores tecnológicos.....	25
6.5.4 Factores políticos – legales.....	26
6.5.5 Factores ecológicos y de calidad.....	28
<b>6.6 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO. ANÁLISIS DE PORTER.....</b>	<b>29</b>
6.6.1 Matriz DAFO.....	29
6.6.2 Matriz CAME.....	32
<b>6.7 MODELO CANVAS.....</b>	<b>34</b>
<b>6.8 ANÁLISIS DEL SECTOR. SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR.....</b>	<b>37</b>
<b>6.9 ANÁLISIS DEL MERCADO Y COMPETENCIA.....</b>	<b>42</b>
6.9.1 Características del mercado.....	42

6.9.2 Características de los consumidores o clientes.....	43
6.9.3 Características de la competencia.....	46
<b>6.10 PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>47</b>
6.10.1 Política de producto.....	47
6.10.2 Política de precio.....	49
6.10.3 Política de comunicación y promoción.....	51
6.10.4 Política de calidad y fidelización.....	51
6.10.5 Política de distribución.....	52
<b>6.11 PLAN DE OPERACIONES.....</b>	<b>53</b>
6.11.1. Selección y diseño del proceso productivo.....	53
6.11.2. Control de calidad.....	55
6.11.3. Capacidad de producción.....	56
6.11.4. Materias primas y suministros.....	57
<b>6.12 PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.....</b>	<b>58</b>
6.12.1. Personas necesarias. Funciones y responsabilidades.....	58
6.12.2. Sistemas de contratación de personal.....	59
6.12.3. Asesores externos.....	60
<b>6.13 PLAN ECONÓMICO FINANCIERO.....</b>	<b>60</b>
6.13.1 Hipótesis contempladas.....	60
6.13.2 Inversiones previstas y Plan de amortización.....	61
6.13.3. Fuentes de financiación.....	64
6.13.4 Previsión de ventas e ingresos.....	65
6.13.5 Estimación costes fijos y costes variables.....	66
6.13.5.1 Costes variables.....	66
6.13.5.2 Costes fijos.....	67
6.13.6 Estados Financieros previsionales.....	67
6.13.6.1 Cuentas de resultados previsionales.....	67
6.13.6.2 Balances previsionales.....	69
6.13.6.3. Análisis de Ratios.....	71
6.13.6.4. Ratios de Análisis Financiero.....	71
6.13.6.5. Ratios de Análisis Económico.....	73
6.13.7. Cálculo del punto de equilibrio.....	74
6.13.8. Cálculo del VAN.....	74
<b>6.14 ESTRUCTURA LEGAL.....</b>	<b>75</b>
<b>6.15 CALENDARIO DE IMPLANTACIÓN.....</b>	<b>78</b>

<b>6.16 VALORACIÓN DEL RIESGO Y CONCLUSIONES.....</b>	<b>79</b>
<b>6.17 BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>81</b>
<b>6.18 ANEXOS.....</b>	<b>93</b>

## **INDICE DE TABLAS**

TABLA 1: MATRIZ DAFO .....	30
TABLA 2: MATRIZ CAME.....	32
TABLA 3: MODELO CANVAS .....	35
TABLA 4: PUNTOS PRINCIPALES DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR. .....	37
TABLA 5: LAS DIMENSIONES DE LOS SERVICIOS.....	48
TABLA 6. ACTIVO .....	61
TABLA 7. CUADRO DE AMORTIZACIÓN CONTABLE .....	62
TABLA 8. PLAN DE INVERSIÓN: 3 PRIMEROS AÑOS DE ACTIVIDAD.....	63
TABLA 9. PASIVO.....	64
TABLA 10. CUADRO DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO.....	65
TABLA 11. PRONÓSTICO DE VENTAS DE LA EMPRESA.....	66
TABLA 12. PRONÓSTICO DE COSTES VARIABLES DE LA EMPRESA.....	66
TABLA 13. LOS RECURSOS HUMANOS DE LA EMPRESA.....	67
TABLA 14. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	68
TABLA 15. ANALISIS DE LAS CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	68
TABLA 16. BALANCES PREVISIONALES.....	69
TABLA 17.POLITICA DE COBROS Y DE PAGOS DE LA EMPRESA.....	70
TABLA 18. PLAN DE TESORERÍA.....	71
TABLA 19.RATIOS DE ANALISIS FINANCIERO.....	72
TABLA 20. RATIOS DE RENTABILIDAD.....	73
TABLA 21. CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	74
TABLA 22. CÁLCULO DEL VAN.....	74
TABLA 23: CRONOGRAMA.....	78

## **INDICE DE GRÁFICAS**

GRÁFICA 1: ANÁLISIS PESTEL.....	21
---------------------------------	----

GRÁFICA 2: EVOLUCIÓN POR SUBSECTORES EN EL MERCADO ESPAÑOL.	22
GRÁFICA 3: TASA ANUAL DEL IPV.....	23
GRÁFICA 4: EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LOS PRECIOS. ....	24
GRÁFICA 5: LA VENTA DE VIVIENDAS EN ESPAÑA. ....	39
GRÁFICA 6: VENTA DE VIVIENDAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS.....	39
GRÁFICA 7: CRÉDITO PARA COMPRA Y REHABILITACIÓN.....	39
GRÁFICA 8: CRÉDITO PARA ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN E INMOBILIARIA CONTINÚA.....	40
GRÁFICA 9: DÉFICIT DE MANO DE OBRA.....	40
GRÁFICA 10: PRECIO-VENTAS.....	40
GRÁFICA 11: PREVISIONES PARA EL 2025. ....	41
GRÁFICA 12: VISADOS DE VIVIENDA DE OBRA NUEVA.....	41
GRÁFICA 13: PRECIO DE LA VIVIENDA EN TÉRMINOS NOMINALES. ....	41
GRÁFICA 14: ORGANIGRAMA.....	59

## **INDICE DE IMÁGENES**

IMAGEN 1: PERFIL DE PARTICULARES. ....	44
IMAGEN 2: CARACTERÍSTICAS DEL INMUEBLE. ....	45

## RESUMEN

En el presente Trabajo de Fin de Grado, se lleva a cabo un análisis exhaustivo del plan de negocios de la Constructora Tesla Mediterráneo S.L., una empresa de reciente creación. El sector de la construcción en España se encuentra en constante crecimiento, impulsado por el aumento de la demanda de viviendas y el auge del turismo, lo que genera numerosas oportunidades.

En primer lugar, se presenta una breve introducción sobre el origen y la justificación al Trabajo de Fin de Grado, seguida de la definición de los objetivos que se desean alcanzar con el desarrollo de este tema. Para elaborar cualquier plan de negocios, es fundamental considerar la situación del sector. En este caso, se realiza un análisis de la situación del sector de la construcción en los últimos años, así como del impacto de la inteligencia artificial en el mismo. Se exponen las diversas problemáticas, tanto a nivel interno como externo, que enfrenta una empresa constructora.

En segundo lugar, se estudia el plan de negocios de la empresa, con una descripción detallada de sus características. Se mencionan los elementos fundamentales de una empresa (visión, misión, valores y cultura), que proporcionan una guía clara sobre su finalidad. Además, se lleva a cabo un análisis preciso del macroentorno y del microentorno.

En tercer lugar, se analizan las diferentes planificaciones de actividades que se llevarán a cabo para actuar de manera eficiente y eficaz, asegurando el cumplimiento de los objetivos establecidos y de los plazos pactados para la entrega de proyectos. El plan económico-financiero ofrecerá una visión clara de los beneficios y pérdidas que podrían registrarse.

Finalmente, se abordará la estructura legal de la empresa y se detallará el calendario de implementación de las diferentes actividades realizadas por los promotores ejecutivos. Como cierre, se presentarán las conclusiones obtenidas tras la elaboración y el análisis del plan de negocios.

# 1. INTRODUCCIÓN

## 1.1 INTRODUCCIÓN Y JUSTIFICACIÓN AL TRABAJO FIN DE GRADO.

El nivel de desarrollo de un país se mide por su actividad económica, la cual se organiza en sectores económicos. Cada actividad se sitúa en un sector específico de la economía en función de su actividad principal, sus características y de los procesos de producción asociados.

El sector de la construcción pertenece al sector secundario, conocido como el sector de la industria. Es un pilar fundamental para la economía y la creación de empleo. María Moliner define la construcción como *“hacer una cosa juntando los elementos necesarios”* (Huerta Fernández, 2009; pp. 31- 48). La construcción tuvo su origen cuando los seres humanos comenzaron a salir de las cuevas. Al inicio, se construyeron refugios para protegerse del clima, de los depredadores y otros peligros. Las primeras obras estaban hechas con materiales naturales como ramas, hojas, pieles y piedras. La construcción evoluciona conforme lo hace la sociedad, adaptándose a las necesidades y avances tecnológicos de cada época. Se empezaron a crear nuevos materiales y tecnologías, las estructuras cambiaron de temporales a permanentes, las obras eran cada vez con más altura gracias al uso de materiales naturales más duraderos (arcilla, piedra y madera) y materiales sintéticos (ladrillo, hormigón, metal y plástico). La construcción más antigua se encuentra en Turquía, Göbekli Tepe, de 11000 años de antigüedad, primera pieza de arquitectura del mundo.

Se distinguen cuatro tipos de construcciones a lo largo del tiempo:

- **Construcciones antiguas.** Los egipcios, romanos y griegos utilizaban materiales como la piedra y el ladrillo para construir templos, palacios y monumentos. Se caracterizaban por su solidez y durabilidad.
- **Construcciones medievales.** En la Edad Media se desarrollaron nuevas técnicas, como el uso de arcos y bóvedas de piedra en la arquitectura gótica.
- **Construcciones renacentistas.** En el Renacimiento se dio el interés por la arquitectura clásica y se comenzó a emplear materiales como el mármol y el granito.

- **Construcciones modernas.** Con la Revolución Industrial se produjeron grandes avances y nuevas técnicas: uso del acero, del hormigón armado y de la prefabricación, entre otros. Estos desarrollos permitieron la construcción de rascacielos y puentes de gran altura.

En los últimos años, la industria de la construcción ha experimentado un increíble avance impulsado por las nuevas tecnologías y técnicas innovadoras. Entre los avances más destacados se encuentra la técnica de construcción modular, que ha dado lugar a una mayor eficiencia y precisión en las obras, minimizando el tiempo y los costos de ejecución. Además, se ha sustituido el uso de materiales tradicionales por materiales sostenibles, con la finalidad de reducir el impacto ambiental. Por otra parte, la integración de la tecnología permite a los constructores visualizar, planificar y detectar cualquier tipo de problema antes de la iniciación de la obra.

La industria constructora es un conjunto de empresas encargadas de producir una amplia variedad de proyectos, integradas por el capital y el trabajo. Cuya actividad es ofrecer un servicio de edificación con la ayuda de profesionales para su dirección y coordinación, a través de proyectos y planificaciones. Las empresas que forman parte de la industria constructora previamente realizan un estudio de las condiciones del suelo con el objetivo de determinar el tipo de material que se va a emplear para la edificación. La industria constructora involucra diversos grupos: **dueños o demandantes** (conciben el proyecto y se encargan de la contratación de empresas constructoras para que ejecuten y administren el proyecto), **diseñadores** (ingenieros y arquitectos desarrollan el proyecto), **constructores** (contratistas y subcontratistas, supervisan y gestionan) y **fuerza de trabajo** (trabajadores que prestan sus habilidades y esfuerzos a cambio de un salario).

Por último, este trabajo tiene como objetivo conocer en profundidad el sector de la construcción, un elemento fundamental para el crecimiento de la economía global y social. Este sector no solo impulsa la inversión, tanto pública como privada, sino que genera una amplia gama de oportunidades laborales debido a sus diversas actividades, que va desde la planificación y el diseño hasta las actividades de gestión. Este análisis permitirá comprender el funcionamiento y la dinámica de la empresa, así como identificar áreas y oportunidades de crecimiento en el mercado.

## 1.2 OBJETIVOS DEL TRABAJO FIN DE GRADO.

Los objetivos de un TFG reflejan los propósitos y conocimientos que se pretenden alcanzar. En ellos se expone la finalidad con la que se realiza dicho trabajo. En este caso, el objetivo general del proyecto es analizar el plan de negocios de una empresa, utilizando los recursos adquiridos durante la carrera y apoyándose en sitios web u otros medios. El propósito es evaluar la viabilidad y rentabilidad del proyecto a mediano y largo plazo. Este análisis permitirá ajustar, modificar o cambiar las estrategias según los resultados obtenidos.

Entre los objetivos específicos se encuentran: el análisis de mercado en el que compete la empresa, las estrategias de marketing empleadas para darse a conocer y obtener financiación, el plan de operaciones, el plan financiero, entre otros. Cada uno de estos objetivos específicos debe ser claro, medible, alcanzable, relevante y con un tiempo definido. Estos objetivos nos proporcionan una base sólida para medir el progreso y el éxito del plan de negocios.

## 2. SITUACIÓN DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN E INMOBILIARIO A NIVEL NACIONAL

La ley de la oferta y de la demanda es el principio básico sobre el que se sustenta una economía de mercado. Esta ley explica la relación que existe entre la demanda de un producto y la cantidad ofrecida del mismo en función del precio.

El sector de la construcción e inmobiliaria se considera cíclico, ya que su desarrollo está estrechamente ligado a las variaciones de la economía. Por lo tanto, cuando la economía crece, este sector tiende a expandirse, mientras que, en tiempos de recesión, su actividad disminuye.

### · Etapas del sector de la construcción e inmobiliaria:

- **1965-1979:** El sector se centró en la reconstrucción del país. Se produjo un incremento de precios entre 15-20% debido al aumento de la demanda por crecimiento poblacional y económico. En esta época, el protagonismo lo tuvo la construcción pública y el alquiler.
- **1985-1991:** Se registró un aumento anual de precios del 30%. Esto se produce por varios factores:

- Aumento de la demanda por “baby boom”.
  - La entrada en la UE redujo los costes de construcción y reactivó los flujos de financiación externa, especialmente para segundas residencias.
  - Incremento de la actividad hipotecaria.
  - Sobreproducción con crisis, menos violenta que la anterior (reduce la construcción en 50.000 unidades/año).
- **1994-2006: Se observó un incremento en los precios del 4% entre 2000 y 2005 al 15%. Las causas son:**
- Rápida recuperación de la construcción (flexibilidad).
  - Deseo de una segunda residencia propia de economías maduras.
  - Incremento de las edificaciones por el crecimiento de la población (570 mil viviendas al año).
  - Financiación barata, “gran mercado de residencias” de Europa.
- **En 2007** (El Confidencial, 2017) se batieron los récords de ventas de viviendas. Aquel año cerró con más de 775.000 transacciones. En 2008 se produjo un retroceso de la actividad de la construcción, la cifra cayó en más de 200.000 unidades. Esto se conoce como el **estallido de la burbuja inmobiliaria** y se dio por las siguientes causas:
- Políticas monetarias excesivamente expansivas.
  - Quiebra del cuarto banco de inversión más grande de Estados Unidos.
  - Facilidad de acceso a los créditos hipotecarios.
  - Especulación: al existir un crecimiento ficticio, las personas compraban las viviendas con la idea de venderlas más caro.

Consecuencias del estallido de la burbuja inmobiliaria:

- La crisis financiera, supone la quiebra de un gran número de entidades financieras y empresas por falta de liquidez.
- El colapso del sector inmobiliario supuso un aumento del desempleo; entre 2008 y 2013, se alcanzó un máximo histórico, con más de cinco millones de parados.
- Crisis de deuda pública, aumento del déficit público y deuda del gobierno.
- Impacto social, aumento de la pobreza, desigualdad y exclusión social.

En los años posteriores, el sector se centró en el saneamiento del sector, estabilización y crecimiento moderado hasta 2020 con la reducción del exceso de la

oferta, desapalancamiento de las empresas por la reducción y reestructuración de la deuda, mayor enfoque en la eficiencia y calidad del sector, recuperación de la inversión, implementación de nuevas tecnologías, etc.

El COVID-19 fue una crisis sin precedentes. Como consecuencia de ello se produjo un descenso en las ventas, retrasos considerables en los proyectos en curso, además que el material sanitario obligatorio para los empleados supuso sobrecostes y una menor productividad de los operarios en obra. Los nuevos proyectos se estancaron por la escasez de capital necesario y la incertidumbre del devenir.

En 2023, el sector de la construcción se desplomó, con una reducción del 14,8% en el volumen de obras ejecutadas y una caída del 10% en el presupuesto comparado con 2022, ejecutando un total de 45.853 construcciones frente a las 53.811 obras registradas en 2022.

El sector cierra 2023 con un crecimiento del 2,8%, ligeramente por encima del 2019, según el Informe Euroconstruct redactado el 14 de diciembre de 2023, y se prevé que para los próximos años (2024-2025) el crecimiento será del 2,6%. Los responsables del Instituto de Tecnología de la Construcción (en adelante ITeC) destacaron que el sector de la construcción europeo enfrenta dificultades para seguir creciendo por el debilitamiento de la economía, el alto coste de los materiales debido a la fuerte demanda global y el conflicto con Ucrania. Además, la subida del tipo de interés también impactó en el sector (según los datos del Banco de España, en julio de 2023, el tipo de interés estaba al 4,25% y en septiembre al 4,5%). En la actualidad se mantiene este tipo de interés hasta verano.

El coste de construcción de obra nueva se ha situado en 1251 euros el metro cuadrado a finales del 2023. Por otro lado, el empleo creció un 3,8% y sumó así 50.918 nuevos puestos de trabajo en 2023, según los registros del Ministerio de Trabajo y Economía Social.

### 3. APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL AL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.

La tecnología ha desencadenado una revolución digital en toda la sociedad. Es un motor clave para el crecimiento económico. Las innovaciones tecnológicas permiten

aumentar la producción y transformar tanto la producción como la distribución del consumo, con la finalidad de incrementar la eficiencia en bienes y servicios, para satisfacer las necesidades y deseos de los ciudadanos.

En el sector de la construcción, la aplicación de la inteligencia artificial es una herramienta que mejora la eficiencia y otorga una mayor precisión y seguridad en los proyectos, en sus servicios y su forma de trabajar. The Boston Consulting Group estima que para 2025, la digitalización a gran escala generará un ahorro entre un 13% y un 21% en las fases de diseño y construcción, y entre un 10% y un 17% en la fase de operación.

Aplicación de la IA en el sector de la construcción:

- Diseño y planificación.

Con el uso de la IA en la fase inicial del proyecto, los responsables de la gestión (arquitectos y diseñadores) podrán optimizar la programación de las tareas, asignar los recursos de forma eficiente y proponer soluciones innovadoras. Esto se traduce en un mejor uso de los recursos y en un ahorro de tiempo en la construcción.

Los algoritmos de IA pueden analizar datos históricos de proyectos y utilizar técnicas de aprendizaje automático para mejorar la calidad de los diseños y materiales, antes que comience la construcción, optimizando la eficiencia energética y reduciendo costos.

Mediante el empleo de robots y sistemas de monitorización de planta, se permite observar la evolución de la obra. Se utilizan diferentes técnicas de inteligencia artificial, como el aprendizaje por refuerzo, que permite establecer diferentes planes de ejecución de un proyecto y seleccionar aquellos escenarios de ejecución óptimos, tanto por tiempo, costo o nivel de seguridad, teniendo en cuenta las necesidades del cliente, limitaciones del terreno y condiciones climáticas.

- Gestión de proyectos y logística.

La IA permite una gestión más eficiente y efectiva de los proyectos mediante el uso de datos a tiempo real y el uso de algoritmos predictivos. Con esto se pretende predecir posibles retrasos, identificar los posibles riesgos, optimizar la programación de tareas, una mejora de la gestión de la cadena de suministros y el seguimiento de cada fase en tiempo real.

Los sistemas de IA pueden asignar tareas de forma automática en función de las habilidades, experiencias o cualidades de cada uno. Esto disminuye la probabilidad de errores, sobrecargas laborales y permite que los encargados se centren en tareas más importantes.

Las redes neuronales permiten utilizar datos anteriores de proyectos, con la finalidad de prever sobrecostos en futuros proyectos, mediante el análisis del proceso de construcción e identificación de puntos claves.

El BIM o modelado de información de construcción permite definir y llevar a cabo los proyectos de construcción desde una perspectiva global e integrada, imitando el proceso real de construcción. La metodología BIM va mucho más allá del 3D. Es un método multidimensional que abarca todas las fases de la obra. Se trata de una colaboración entre todos los agentes implicados en un proceso constructivo.

- Control de calidad y seguridad.

La IA busca mejorar el control de calidad y seguridad en los proyectos de construcción. Mediante el uso de drones y robots autónomos para tareas de construcción, mantenimiento, detectar anomalías, optimizar los tiempos de trabajo y conseguir mejores resultados sin desgastar la mano de obra. Además, de analizar datos a tiempo real para identificar situaciones peligrosas y prevenir accidentes laborales, también aumenta la seguridad en los puestos de trabajo y lleva un control de calidad automatizado a través de sistemas de visión computarizada, que permiten captar imágenes del mundo real, procesarlas y generar nueva información.

La construcción es el sector económico con mayor tasa de accidentes; la IA pretende mitigar este riesgo a través de una monitorización y evaluación continua del espacio de construcción. Con la implementación de sensores y dispositivos inteligentes para prevenir a los trabajadores de zonas de riesgo o maquinaria defectuosa y reducir los accidentes laborales. Por otro lado, se puede realizar un análisis de datos, imágenes o vídeos para identificar patrones de riesgo y tomar medidas preventivas.

- Mantenimiento predictivo de infraestructuras y edificios.

Al analizar datos en tiempo real de sensores y sistemas de monitoreo, la IA puede identificar posibles problemas o errores antes de que ocurran, dando lugar a un mantenimiento preventivo y evitando costosos tiempos de inactividad.

- Optimización de recursos y sostenibilidad.

Con el empleo de algoritmos de optimización, se ayuda a gestionar el consumo de energía, agua y otros recursos, reduciendo así el impacto ambiental. Además, se pueden identificar oportunidades para la implementación de tecnologías verdes y prácticas sostenibles. Por ejemplo, el uso de la membrana impermeable altamente reflectante que logra reducir la temperatura de la cubierta del edificio, lo que garantiza el aislamiento térmico y la eficiencia energética de la construcción o el uso de la metodología BIM.

- Vehículos autónomos para una mayor productividad.

Uso de maquinarias de construcción autónomas para ejecutar tareas simples como la excavadora inteligente que construye sin intervención humana desarrollada, el robot de albañilería que coloca ladrillos y bloques con precisión y rapidez o el uso de vehículos guiados automáticamente (AGV) que permiten el transporte de mercancías de forma autónoma.

La IA permite mejorar la eficiencia, calidad y sostenibilidad de los proyectos, así como tener un mayor control de las distintas fases de la obra. El uso de la IA en las empresas situadas en España se mantiene al nivel del resto de Europa, está presente cerca del 9% de las empresas del país. La implantación de la IA en las empresas españolas de más de 10 empleados se sitúa tres puntos por debajo de las empresas valencianas, que solo tienen por delante a las compañías madrileñas (La Vanguardia, 2023).

## 4. PROBLEMÁTICA DETECTADA

El sector de la construcción es una de las industrias más importantes del mundo que se resiste en gran medida a implantar las nuevas tecnologías. Son pocas las empresas de ingeniería y construcción que han sabido aprovechar las oportunidades que ofrece la IA. Las características del sector de la construcción, en muchas ocasiones, no suelen ser compatibles con las nuevas tecnologías, por ejemplo:

- **Fragmentación de los proyectos.** Los proyectos de construcción suelen estar fragmentados por distintas tareas llevadas a cabo por diferentes especialistas. Cada paso de la cadena de valor implica múltiples contratistas y subcontratistas. Por lo tanto, la aplicación de las tecnologías requiere de coordinación de las

diferentes empresas participantes. Se trata de una actividad difícil, por el corto plazo establecido en los contratos de los proyectos.

- **Falta de replicación.** Cada proyecto es realizado por diferentes empresas y cada proyecto tiene requisitos únicos que demandan un enfoque específico. Debido a esta falta de estandarización, es difícil implementar cambios en varios proyectos simultáneamente. Las excepciones son los proyectos plurianuales, donde las empresas pueden establecer procesos y reforzarse con el tiempo.
- La **transitoriedad** a nivel de proyecto y de empresa dificulta a las empresas y el resto de personal el establecimiento de nuevas formas de trabajo y la creación de capacidades que se trasladen de un proyecto a otro.
- **Descentralización.** Las grandes empresas de construcción se suelen estructurar en unidades de negocio y divisiones. Cada unidad sigue sus propios procesos, por lo que es complicado establecer una serie de procedimientos estandarizados y que todas las unidades los adopten.

Problemas de construcción más comunes:

- Escasez de la mano de obra por falta de trabajadores cualificados, quienes evitan asumir responsabilidades. Desde la crisis de 2007, muchas personas emigraron a otros países en busca de mejores condiciones, mientras que otros regresaron a sus países de origen. Otro factor es la falta de interés de los jóvenes en estas carreras. Un mayor porcentaje de trabajadores en este sector son de avanzada edad.
- Retrasos en la entrega de materiales para la obra o falta de estos. Este problema puede tener causas internas cuando se produce por una falta de planificación y organización de los socios, o externas cuando es causado por la empresa proveedora.
- Aumento de los costos de los materiales de construcción. En la actualidad, diversos factores han afectado a la economía, como la guerra en Ucrania y las consecuencias de la pandemia. Esto ha provocado un aumento del precio de la energía, aumentos de los costos de producción y transportes, así como las nuevas normativas para una construcción sostenible pueden aumentar los costos de los proyectos.
- No contar con licencias y permisos: dificultad para mantenerse al día con las actualizaciones de la normativa. Las normas y leyes están en constante evolución y las empresas se ven afectadas, en varios niveles, por leyes específicas que deben

cumplir para llevar a cabo sus proyectos. Todos los trámites burocráticos se deben tramitar con antelación a la ejecución de un proyecto para evitar multas o retrasos innecesarios.

- Gastos inesperados por fuerza mayor. El sector de la construcción es una actividad que se desarrolla principalmente al aire libre; por lo tanto, están expuestas a las variaciones climáticas. Además, otro gasto sería no cumplir con las fechas acordadas en el contrato y pagar los gastos extras ocasionados.
- Errores en la ejecución del proyecto y el empleo de materiales inadecuados para las estructuras causan fallas permanentes en la construcción.
- Problemas de terminación o acabado de las obras, como sellos defectuosos de puertas y ventanas, infiltración de humedad o moho, climatización ineficiente, etc.

La creación de una constructora se justifica por la constante demanda de viviendas e infraestructuras, así como la necesidad de renovar y mantener las estructuras existentes. Además, este tipo de empresas ofrece oportunidades económicas, contribuye al desarrollo y bienestar de la comunidad y permite la implementación de prácticas sostenibles e innovadoras. Por último, el sector de la construcción genera empleo, satisface las necesidades y los deseos de los consumidores y fomenta el crecimiento económico.

## 5. METODOLOGÍA.

En el proceso de elaboración del modelo de negocio se han utilizado diferentes fuentes de información secundaria de distintas páginas web, libros, artículos y de informes estadísticos mediante los cuales se pretenden definir de forma objetiva los diferentes escenarios que se desarrollan alrededor de la empresa Construcciones Tesla S.L.

La metodología empleada en el plan de negocio se va desarrollando progresivamente desde el comienzo con una descripción de la empresa; cómo se completa el equipo directivo y cómo se establece la organización interna; cuál es el perfil del equipo estratégico; cuál es el estado de desarrollo de negocio; cuál es el servicio y una pequeña valoración inicial del proyecto exponiendo las ventajas competitivas; cuál es el público objetivo y cómo es el mercado potencial; cuál es el escenario competitivo de la empresa; y cuál es la inversión inicial requerida.

Se continúa con el diagnóstico estratégico dentro del cual se engloba el análisis de los valores estratégicos en los que se fundamenta (misión, visión, valores y cultura); el análisis externo de la empresa que incluye tres puntos el análisis del entorno global (mediante el análisis del macroentorno PESTEL), el análisis del entorno específico (estudiado mediante las cinco fuerzas de *Porter (1979)*) y el análisis del mercado, de la competencia y de la clientela; el análisis interno de la empresa (estudiado a través de la cadena de valor de *Porter (1979)*); análisis DAFO y análisis CAME de formulación de estrategias empresariales.

Para el análisis del modelo de negocio se ha utilizado el método *Canvas (Osterwalder y Pigneur, 2010)*. Además, se ha realizado un análisis detallado de cada una de las áreas funcionales de la empresa, evaluando diferentes sistemas de producción y finalizando con una valoración económica del negocio.

A continuación, se realiza el estudio de las estrategias de implantación en las áreas funcionales (comercial y de marketing, de organización y de recursos humanos y de producción y de operaciones).

Posteriormente, se presenta el plan económico y financiero en el que se realiza un exhaustivo estudio de los datos numéricos que proporcionan unas ratios que permiten dar conclusiones acerca del modelo de negocio.

Por último, se tienen en cuenta los aspectos de tramitación y puesta en marcha de la empresa.

## 6. ESTUDIO DE CASO: PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO S.L.

### 6.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y NEGOCIO.

#### 6.1.1 Nombre de la empresa, producto/servicio, localización de la empresa.

Antes de elegir el nombre, la Oficina Española de Patentes y Marcas rechazó previamente dos solicitudes debido a que ya estaban en uso. Finalmente, se optó por el nombre “*Construcciones Tesla Mediterráneo S.L.*”. Se eligió este nombre con la

aspiración de que la constructora tenga el mismo éxito que la empresa estadounidense de Elon Musk. Se optó por constituir una S.L debido a las ventajas que ofrece y porque resulta más apropiada para pocos socios y no precisa de una elevada cifra de capital, mientras que las S.A se adaptan mejor a las necesidades de las grandes empresas. La constructora tiene su domicilio social en Torrevieja, Alicante.

Tiene como objetivo ofrecer un producto de calidad, utilizando los mejores materiales disponibles en el mercado. La constructora ofrece bienes inmuebles a los consumidores, adaptándose a las necesidades y deseos actuales. De momento, solo se dedica al sector de la construcción, pero en el futuro se planea expandirse al sector inmobiliario, con la finalidad de que los socios puedan vivir únicamente de los alquileres de los bienes inmuebles.

### 6.1.2 Definición de la actividad a desarrollar.

La constructora ofrece una amplia gama de actividades que se adaptan a las necesidades de cada proyecto. La constructora cuenta con los recursos, equipo y mano de obra cualificada para cumplir con los proyectos que se le presenten. Principalmente, se encarga de la construcción de viviendas, reformas, reparaciones o remodelaciones, y además cuenta con el permiso de obra civil. Todo esto incluye los servicios de diseño, planificación de permisos, gestión de proyectos y la ejecución de la obra. Se trabaja con materiales de alta calidad, ofreciendo resistencia, durabilidad y eficiencia, proporcionando confianza, tranquilidad y seguridad en los futuros compradores. En cuanto a la responsabilidad social ambiental, la sociedad está volcada en compatibilizar sus actividades con la perseverancia y el cuidado del medio ambiente.

### 6.1.3 Características técnicas del producto/servicio.

La construcción de un bien inmueble implica varias fases que implican una planificación y gestión minuciosa. En primer lugar, la empresa debe definir los objetivos del proyecto, y elaborar un boceto que será aprobado por el equipo, teniendo en cuenta las condiciones del terreno y los materiales necesarios. Antes de iniciar la construcción, es necesario realizar un estudio del terreno, para conocer, nivelar, limpiar el área y asegurar la estabilidad del suelo.

Una vez realizadas las modificaciones pertinentes del boceto, se empieza con la obra. En la segunda fase, se procede a la construcción de los cimientos, que otorgan

estabilidad y soporte a la estructura. Se emplearán diferentes técnicas y materiales según el tipo de obra. Se continúa con la construcción de columnas, vigas y losas, siempre siguiendo el diseño previamente establecido.

En una tercera fase, se procede a las instalaciones de sistemas eléctricos, plomería o climatización, asegurando así el confort de la construcción para la venta de estos. Posteriormente, se realizan los acabados que consisten en el revestimiento sobre los elementos portantes, dando toques finales estéticos y funcionales.

Finalmente, se realizan inspecciones exhaustivas para verificar que la construcción cumple con todos los requisitos, estándares de calidad y seguridad establecidos. Este proceso garantiza la entrega de un servicio/producto final que cumpla con todas las necesidades de los clientes.

#### 6.1.4 Necesidades que cubre el producto/servicio.

El sector de la construcción es un área de gran actividad y un pilar fundamental para el desarrollo económico de nuestro país. Las empresas constructoras satisfacen las siguientes necesidades:

- Construcción de viviendas con fines residenciales, proporcionando lugares seguros y cómodos para vivir. Las empresas constructoras pueden adaptar los proyectos a las necesidades y deseos de los clientes.
- Infraestructura civil destinada a la utilización pública.
- Edificios comerciales e industriales.
- Renovación y remodelación de propiedades residenciales y comerciales existentes, así como de sitios de patrimonio histórico y cultural.
- Ejecución de proyectos especializados, como construcciones deportivas, escuelas, entre otros.
- Constituyen una fuente de trabajo y generan riqueza.
- Contribución al desarrollo económico y social.
- Mejora la calidad de vida, como la adaptación de espacios para personas con discapacidad.
- Implementación de la tecnología en las construcciones.

### 6.1.5 Ventajas competitivas.

Las ventajas competitivas nos muestran las diferencias entre los productos y servicios que ofrecen las distintas empresas. En cuando a las ventajas competitivas de Construcciones Tesla Mediterráneo S.L., encontramos las siguientes:

- Experiencia y conocimiento especializado de los socios en el sector de la construcción, que les permite ofrecer servicios y productos de alta calidad y soluciones efectivas ante los problemas que puedan surgir durante los proyectos.
- Relaciones sólidas con diversos proveedores, compra de materiales en establecimientos locales, acceso a los mejores precios, condiciones, calidad y flexibilidad en las operaciones.
- Acceso a capital, capacidad de la empresa para obtener recursos financieros. Actualmente, la sociedad se financia a través de otras empresas propiedad de uno de los socios. De ahí que, en menos de un año, cuente con tres construcciones en proceso simultáneamente. Esto le permite a la sociedad solicitar diferentes fuentes de financiamiento sin ningún tipo de impedimento.
- Cultura organizacional, nutrida por valores que orientan el comportamiento, las decisiones y las acciones de todo el personal relacionado con la constructora. Ambos socios han trabajado desde pequeños, tienen las ideas claras y gozan de una buena comunicación entre ellos, creatividad e iniciativa.
- Cuenta con todas las licencias y permisos para llevar a cabo las obras.
- Cuenta con seguro de responsabilidad civil y seguro para los trabajadores.
- Diversos permisos de trabajo: reformas, construcciones de bienes inmuebles, obras civiles...
- Constructora versátil que se adapta a todo tipo de obra.
- Obras localizadas en buenas zonas estratégicas.
- Ventaja diferencial: la empresa cuenta con el respaldo de un grupo de empresas, lo que le proporciona una flexibilidad al momento de solicitar recursos financieros.

## 6.2 MISIÓN.

La misión de una empresa es la razón principal por la cual existe. En Construcciones Tesla Mediterráneo S.L., nuestra misión es proporcionar un producto de calidad, transparencia y orientado al cliente, garantizando la construcción de hogares

confortables y seguros que se adapten a las necesidades actuales y futuras de los consumidores.

### 6.3 VISIÓN.

La visión se refiere a dónde se dirige la empresa, sus metas u objetivos a largo plazo.

“Ser una constructora líder y dinámica en la región”. Su objetivo es construir varios edificios hasta obtener unos beneficios que les permitan quedarse con alguno de sus proyectos. Esto les proporciona la oportunidad de alquilar las viviendas y generar ingresos a través de ellas. A largo plazo, se ven dominando el sector de la construcción en el municipio de Torre vieja y obteniendo beneficios que les permitan a ambos socios dejar de trabajar durante un periodo de tiempo.

### 6.4 VALORES Y CULTURA.

Los valores constituyen el conjunto de principios, creencias, normas y compromisos de la empresa, componente esencial en el éxito de cualquier compañía.

En el ámbito externo, busca crear una imagen sólida, basada en la confianza y transparencia, con el objetivo de fortalecer fuertes lazos con los clientes y los proveedores.

Internamente, se fomenta una cultura positiva con los empleados que influya en su actitud y rendimiento. Un empleado satisfecho aporta más beneficios a la empresa, como mayor productividad, un mejor clima laboral y un mayor compromiso con la empresa. Por lo tanto, los valores fundamentales de la empresa son los siguientes:

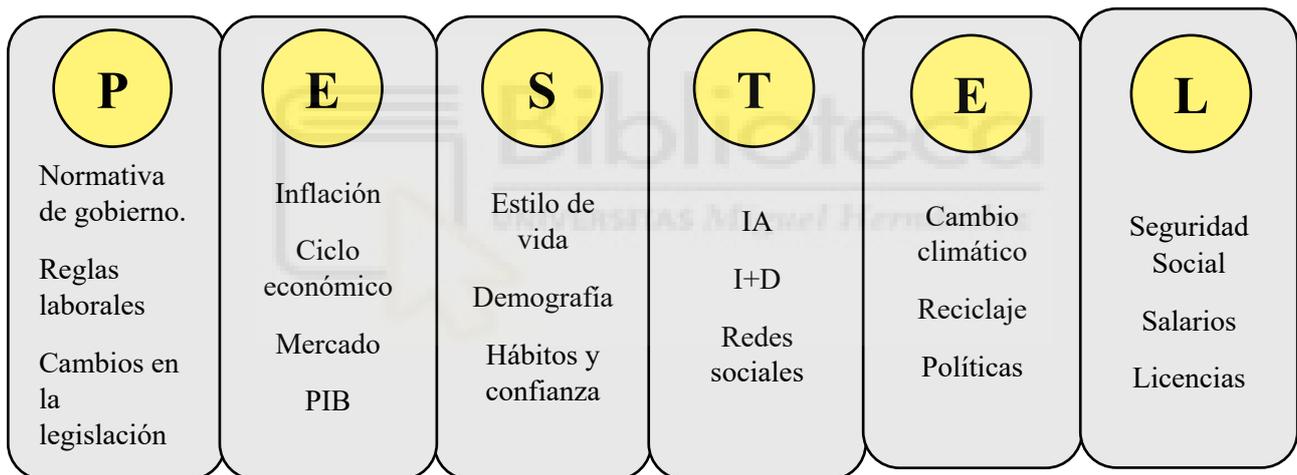
- Integridad y honestidad como principios fundamentales.
- Calidad y eficiencia en la ejecución de los proyectos.
- Prioriza la seguridad y el bienestar del personal.
- Colaboración y trabajo en equipo.
- Establecer relaciones a largo plazo con los proveedores, cumpliendo con las fechas de pago.
- Compromiso con el medio ambiente, fomento del desarrollo personal y profesional de los empleados.

- Respeto con la comunidad, cumpliendo con los horarios de trabajo, permisos, ruidos, normas, entre otros.
- Atención personalizada a las necesidades y deseos de los clientes.

## 6.5 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO PESTEL

El análisis PESTEL es una herramienta cuyo objetivo es realizar un diagnóstico del entorno general en el que opera la constructora. Desarrollado originalmente en 1967 por el profesor Francis Aguilar, este recurso permite llevar a cabo una evaluación de la perspectiva, el crecimiento y la orientación de las operaciones de una empresa, con la finalidad de detectar las amenazas y debilidades. A continuación, se presenta el análisis de las dimensiones del entorno general del sector de la construcción en España:

GRÁFICA 1: ANÁLISIS PESTEL.



Fuente: Elaboración propia

### 6.5.1 Factores económicos.

Los factores económicos afectan a la naturaleza y la dirección del sistema económico en el que se desenvuelve la constructora y vienen dados por los siguientes indicadores económicos:

El **PIB** del sector de la construcción se puede calcular como la suma del valor añadido de todas las actividades de construcción en un periodo de tiempo determinado. Según el nuevo informe de Euroconstruct, el sector de la construcción cerró en 2023 con un crecimiento del 2,8%. Las nuevas previsiones para el 2024 y 2025 son del 1,4% y 1,2%, respectivamente.

GRÁFICA 2: EVOLUCIÓN POR SUBSECTORES EN EL MERCADO ESPAÑOL.



Fuente: <https://itec.es/servicios/estudios-mercado/euroconstruct-sumario-ultimo-informe/>

La **edificación residencial** se encuentra en una situación ambigua. A pesar de la caída en la compraventa, los precios están resistiendo e incluso siguen creciendo, lo cual indica que la oferta de la vivienda es más bien escasa y se está absorbiendo sin problema alguno, aunque sea por inversores. La evolución de la producción en el periodo 2023-2025 se muestra de la siguiente forma: mínimo avance en 2023 (1,0%), estancamiento en 2024 (0%) y mínimo retroceso en 2025 (-0,5%).

La situación del mercado de la vivienda es extrapolable a la **edificación no residencial**, donde también se están observando señales de desaceleración fruto del mercado inmobiliario. Esto se traduce en una selección más rigurosa de los proyectos, priorizando la calidad y el emplazamiento, enfocados a los segmentos de mercado más resilientes.

Los **ciclos económicos** afectan significativamente a individuos, empresas y gobiernos, ya que influyen en la estabilidad financiera, el empleo, la inflación y el bienestar económico en general. El mercado inmobiliario es especialmente sensible a los ciclos económicos, ya que tiende a experimentar cambios en sus niveles de actividad y rentabilidad en respuesta a las condiciones económicas generales.

En la fase de expansión, se produce una disminución de la oferta debido al aumento de la demanda, tanto de compra, como de alquiler y de nuevas construcciones. Dentro de esta fase, podemos distinguir dos periodos: una de recuperación y otra de expansión. En la fase de recuperación, se disminuye el stock de viviendas vacías y hay

poca actividad promotora con un predominio de alquiler sobre la compra. A medida que la confianza y las expectativas del mercado mejoran, pasamos al periodo de expansión, aumento de la inversión en activos inmobiliarios y en la actividad promotora. Como consecuencia, los precios de los activos tienden a subir. Los tipos de interés suelen ser bajos, favoreciendo la inversión.

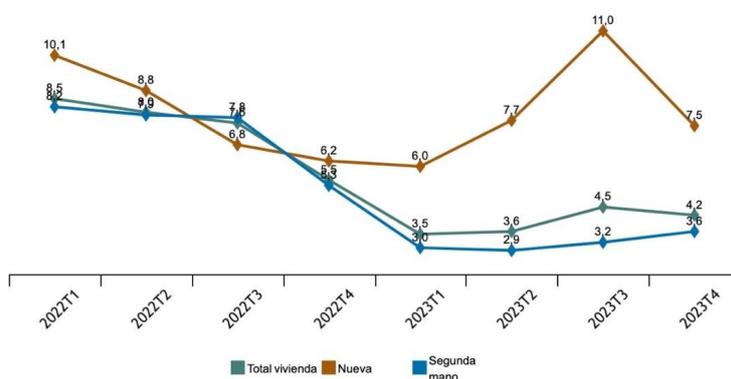
En la fase de auge, los precios son elevados y los activos tardarán más de lo habitual en venderse. Cualquier movimiento en la demanda provocará un desequilibrio importante con respecto a la oferta. Los precios alcanzan sus niveles máximos y hay aumento de la especulación. Dependiendo de la intensidad de la fase de la expansión, se puede producir una burbuja inmobiliaria.

En la fase de contracción, los precios de los activos inmobiliarios pueden estabilizarse o disminuir, y el desequilibrio entre oferta y demanda se hace patente.

En la fase de recesión, los precios tienden a caer, la construcción se reduce drásticamente y la demanda de propiedades disminuye notablemente. Al final de esta fase, nos encontramos con precios bajos y con el stock más elevado.

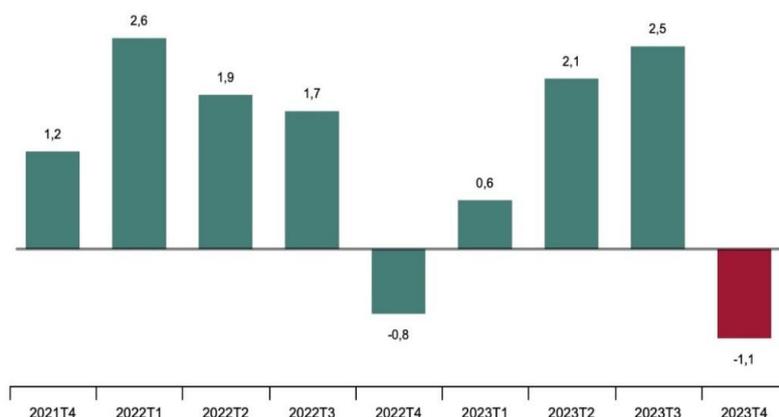
El INE muestra la tasa de variación anual del Índice de Precios de Vivienda en el cuarto trimestre de 2023 se sitúa en el 4,2%, la variación anual de la vivienda nueva fue del 7,5% y la de segunda mano del 3,6% y, por último, los precios de la vivienda bajaron un 1,1% entre el tercer y cuarto trimestre.

GRÁFICA 3: TASA ANUAL DEL IPV.



Fuente: <https://www.ine.es/dyngs/Prensa/IPV4T23.htm>

GRÁFICA 4: EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LOS PRECIOS.



Fuente: <https://www.ine.es/dyngs/Prensa/IPV4T23.htm>

Por último, el empleo en el sector de la construcción creció un 3,8% en 2023, sumando 50.918 nuevos puestos de trabajo, según los registros del Ministerio del Trabajo y Economía social. En concreto, el 2023 cerró con 1.384.802 trabajadores, con una media anual de 1.384.107 ocupados. Además, las empresas dedicadas a la construcción sumaron un total de 141.020 lo que supuso un incremento del 1,3% en comparación a los datos del año anterior.

El sector de la construcción es, por lo tanto, un pilar fundamental para el crecimiento económico del país. Impulsa la inversión, genera empleo y contribuye a la modernización y mejora la calidad de vida de la población.

#### 6.5.2 Factores socioculturales.

Los factores socioculturales cubren algunos de los siguientes aspectos: cambios en los gustos, modas que repercuten en el nivel de consumo, cambios en el nivel de ingresos y cambios en el nivel poblacional.

El confinamiento supuso una paralización de todos los sectores económicos; muchas personas vivían en departamentos sin terraza, lo que implicaba no poder disfrutar del aire libre. A partir de la pandemia, hay informes como el del Idealista, que indican que a partir de ese año las viviendas que se han comprado han sido más grandes. Los datos reflejan la evolución de ventas de casas unifamiliares, las cuales, en comparación con los pisos, comenzaron a crecer en ventas a partir del verano de 2020.

Hace 10 años, las ventas del sector inmobiliario empezaron a recuperarse, centrándose la demanda en las capitales de provincias y en ciudades más pobladas. Después del confinamiento, las inmobiliarias detectan un interés creciente por las zonas rurales. En el mercado pre-pandemia, el 44,1% de las búsquedas de vivienda en nuestro país se producían en las capitales de provincia y después del confinamiento ese porcentaje se redujo hasta el 38,8%.

En 2023, la compra de viviendas cayó un 11%, las hipotecas se desplomaron el 21% y el precio cerró al alza con una subida moderada del 1,5%. La compraventa de viviendas en 2023 sufrió un descenso del 9,7% respecto del año anterior, hasta un total de 586.913 operaciones, según datos del INE.

El volumen de viviendas que existe en España no crece a la misma velocidad que la población. Las proyecciones demográficas apuntan a que la brecha entre la oferta y la demanda de vivienda está abocada a ensancharse, según los cálculos de Sociedad de Tasación, que advierten sobre un déficit de obra nueva que no cubren los inmuebles de segunda mano. Las casas por estrenar llevan más de una década perdiendo peso frente a la vivienda usada. Las proyecciones del INE apuntan a que la población española crecerá progresivamente a lo largo de las próximas dos décadas hasta rozar los 52,5 millones de habitantes en 2044.

Los cambios socioculturales afectan a las estructuras sociales de las empresas. Por ejemplo, los estilos de vida influyen en los diseños, y las características demográficas afectan al tipo de vivienda que se quiere comprar. Dependiendo del número de miembros familiares, se optará por un tipo de vivienda u otra. Los valores y actitudes hacia una economía más circular dependen del lugar en el que se va a desarrollar la obra. En zonas con alta concienciación ecológica, se demandarán construcciones más sostenibles. Además, el nivel de ingresos afecta a la decisión de comprar o alquilar viviendas.

### 6.5.3 Factores tecnológicos.

El sector de la construcción está en constante desarrollo de innovaciones y en búsqueda de nuevas soluciones. Algunas innovaciones tecnológicas que se pueden implantar son:

- Internet de las cosas. Es empleado en edificios inteligentes, lo que permite atender de forma efectiva las necesidades y deseos de las personas y mejorar la calidad de

los edificios. Además, permite reducir costes y problemas de espacio, ayudando a mejorar la capacidad de adaptación de las obras. Permite automatizar todos los sistemas empleados en la construcción.

- Building Information Modeling produce el modelo de información del edificio.
- Escáner Láser, permite obtener un conocimiento detallado del terreno.
- El uso de robots ayuda a automatizar las tareas que forman parte de los procesos de construcción. Facilita la identificación de riesgos y errores al llevar a cabo revisiones exhaustivas y exactas.
- Software de gestión para proyectos de construcción que permita mantener un control total del avance de sus proyectos a tiempo real.
- Drones, permite un mejor seguimiento de los proyectos y puede facilitar la inspección de las obras a gran altura o la detección de posibles defectos.
- Impresión 3D, con la creación de prototipos y fabricación de modelos.
- Smartización y electrificación: actualmente las inversiones en I+D se centran en máquinas compactas, pero a largo plazo se espera que las máquinas empleadas en el sector de la construcción funcionen de forma autónoma.

Gran parte de los cambios se debe a la evolución tecnológica. Estas innovaciones modifican los hábitos de los consumidores y causan el auge de las viviendas inteligentes, hogares que tienen implantadas las últimas novedades tecnológicas y los últimos materiales en el mercado.

#### 6.5.4 Factores políticos – legales.

Los factores político-legales recogen las actuaciones de los gobiernos tanto en sus decisiones políticas como en las normas que regulan un país en el que actúa la empresa:

- Real Decreto 2187/1978, de 23 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de Disciplina Urbanística para el desarrollo y aplicación de la Ley sobre Régimen del Suelo y Ordenación Urbana. Este reglamento se centra en regular y controlar el uso del suelo y la ordenación urbana en España, asegurando que las actividades se cumplan de acuerdo con la normativa vigente.
- Ley 3/2005, de 30 de junio, de Ordenación y Fomento de la Edificación regula y promueve la edificación, estableciendo un marco normativo que facilite el desarrollo ordenado y sostenible del sector de la construcción. Esta ley se enfoca en mejorar la calidad de las edificaciones, fomentar la innovación y garantizar la seguridad y eficiencia de las construcciones.

- Real Decreto 1627/1997, de 24 de octubre, por el que se establecen disposiciones mínimas de seguridad y de salud en las obras de construcción. Este decreto tiene como objetivo proteger a los trabajadores en el sector de la construcción mediante la implementación de medidas preventivas y la regulación de condiciones laborales seguras.
- Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores. Normativa que regula las relaciones laborales en España, recoge los derechos y deberes de los trabajadores y las empresas.
- Ley 32/2006, de 18 de octubre, reguladora de la subcontratación en el sector de la construcción. Tiene como objetivo garantizar la seguridad y salud laboral en las obras y mejorar la calidad del empleo. Esta ley aborda la organización de la subcontratación, regulando las condiciones y limitaciones, así como los derechos y obligaciones de las empresas involucradas.
- Real Decreto 1109/2007, de 24 de agosto, por el que se desarrolla la Ley 32/2006, de 18 de octubre, reguladora de la subcontratación en el sector de la construcción.
- Resolución de 6 de septiembre de 2023, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el VII Convenio colectivo general del sector de la construcción.
- Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales, garantiza la seguridad y salud de los trabajadores. Tiene como objetivo promover la mejora de las condiciones de trabajo y elevar el nivel de protección de los trabajadores.
- Resolución de 25 de diciembre de 2023, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el Acuerdo de modificación del VII Convenio colectivo general del sector de la construcción. Esta resolución integra las nuevas disposiciones acordadas en el marco normativo del sector, con la finalidad de mejorar las condiciones laborales, la seguridad, la formación y la igualdad.
- Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención. Recoge los requisitos y procedimientos para la organización y gestión de los servicios de prevención de riesgos laborales de la empresa.
- Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social. Esta

normativa tiene como objetivo unificar y clarificar el régimen de infracciones y sanciones aplicables en el ámbito social, laboral, de seguridad social, empleo, formación profesional, prevención de riesgos laborales, entre otros.

- Real Decreto 105/2008, de 1 de febrero, por el que se regula la producción y gestión de los residuos de construcción y demolición. Su objetivo principal es establecer un marco normativo para la correcta gestión de estos residuos, minimizando su impacto ambiental y promoviendo la reutilización y el reciclaje.
- Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada. Esta ley proporciona un marco jurídico que facilita la creación y gestión de sociedades con responsabilidad limitada para sus socios.
- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Unifica y moderniza la normativa aplicable a las sociedades de capital, incluyendo las S.A, SRL y sociedades comanditarias por acciones.

Las leyes y decretos mencionados anteriormente tienen un impacto significativo en el sector de la construcción en España, regulando aspectos fundamentales que afectan tanto a las constructoras como a los trabajadores y al medio ambiente. Estas leyes buscan lograr un entorno equilibrado, respetar las normativas, promover la transparencia y la responsabilidad, mejorando la protección de los trabajadores, la calidad y la seguridad de las construcciones y la sostenibilidad ambiental.

#### 6.5.5 Factores ecológicos y de calidad.

Los factores ecológicos y de calidad están relacionados tanto con la conciencia social de los consumidores como con las políticas públicas, con el objetivo de proteger el medioambiente.

La construcción de edificios y otras infraestructuras genera el mayor de los impactos contra el medio ambiente, consumiendo la cantidad más grande de material para edificar y de energía. Por este motivo, la elección de los materiales es determinante, habitualmente se utiliza el acero, cobre, madera, vidrio, entre otros. La forma en que se obtienen la mayoría de los materiales implica la destrucción de energía y hábitat. La energía se usa tanto en la construcción como en el posterior uso de la infraestructura. Por un lado, durante la obra, se consume una gran cantidad de combustibles fósiles que emiten CO<sub>2</sub> y contaminantes atmosféricos. Y posteriormente, durante el uso del edificio, se

consume la energía propia. Encaminar la construcción con sistemas de autoconsumo, como placas solares y turbinas eléctricas, reduce el uso de la electricidad.

La construcción sostenible es una nueva forma de edificar con materiales y tecnologías menos lesivas para el medio ambiente. Implica:

- Menos gases de efecto invernadero.
- Menos consumo energético.
- Un uso más eficiente de los recursos naturales.
- Empleo de materiales más respetuosos.

Existen numerosos desarrollos normativos que regulan o están relacionados con el ámbito de la construcción sostenible: la Directiva 2010/31/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de mayo de 2010, relativa a la eficiencia energética de los edificios o el Real Decreto 390/2021, de 1 de junio, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios. Dentro de las políticas de transición ecológica, cabe señalar a nivel estatal la ley 7/2021, de 20 de mayo, de cambio climático y transición energética.

Los factores ecológicos y de calidad regulan los aspectos a considerar en el sector de la construcción, implementando políticas de protección ambiental y leyes de sostenibilidad que influyen tanto en las prácticas constructivas como en los resultados finales de las edificaciones.

## 6.6 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO. ANÁLISIS DE PORTER

### 6.6.1 Matriz DAFO

Albert S. Humphrey fue el fundador del análisis DAFO en 1960. Su objetivo era descubrir por qué falla la planificación corporativa en una empresa y cómo se puede analizar su competitividad con respecto a sus competidores. Por lo tanto, el DAFO es una técnica que nos permite analizar la situación actual del negocio para tomar decisiones estratégicas adecuadas.

TABLA 1: MATRIZ DAFO

	INTERNO (dependen de la empresa)	EXTERNO (factores ajenos a la empresa)
NEGATIVO	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <p>Desventajas competitivas en la empresa</p>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <p>Factores externos que suponen un obstáculo al negocio.</p>
POSITIVO	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <p>Ventajas competitivas de la empresa.</p>	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p>Oportunidades que debe de aprovechar la empresa.</p>

Fuente: elaboración propia.

**Fortalezas (interno).**

- Experiencia en el sector. Los socios y trabajadores tienen una larga trayectoria laboral en la construcción, por lo tanto, poseen un conocimiento profundo de la industria. Esto les permite anticiparse y adaptarse a los cambios de manera efectiva.
- Equipo de profesionales. La constructora cuenta con personal cualificado para cada actividad que forma parte del proyecto.
- Cuenta con los recursos necesarios para desarrollar cualquier tipo de proyecto.
- Los proyectos cumplen con los estándares de calidad y con los plazos pactados.
- Acuerdos estables con sus proveedores significan que han establecido relaciones de confianza y cooperación a lo largo del tiempo. Esto se debe a que la mayor parte de los proveedores de suministros o materias primas son de la región. Trabajar con proveedores de confianza garantiza la calidad de los materiales y servicios.
- Acceso a recursos financieros. Las empresas que avalan la constructora tienen una posición estable en el mercado, lo que les brinda ventajas al momento de solicitar un préstamo. Esto se debe a que las entidades bancarias evalúan la solidez financiera y la trayectoria de las empresas antes de otorgar financiamiento.
- Plantilla motivada y comprometida.
- Soluciones innovadoras y creativas. Capacidad de los socios para buscar soluciones cuando se presenta algún problema.

### **Debilidades (interno).**

- Falta de publicidad y redes sociales.
- Falta de mano de obra joven en el sector de la construcción. La edad media de los empleados en el sector ha pasado de los 37,7 años en 2007 a los 45,1 en 2022.
- Gastos y retrasos imprevistos.
- Dependencia de proveedores y subcontratistas para obtener materiales, servicios y mano de obra necesaria para llevar a cabo sus proyectos. Las obras requieren de subcontrataciones como trabajos de electricidad, fontanería, arquitectos, entre otros.
- Dificultades para competir con empresas más establecidas en el mercado.
- Dependencia de otras empresas para acceder a los recursos financieros. La constructora es de nueva creación, por lo que necesita apoyarse en las empresas asociadas para obtener financiamiento.
- Constructora con menos de un año de creación.

### **Oportunidades (externo).**

- El uso de la tecnología inteligente.
- Asociaciones estratégicas con otras empresas.
- Expansión a nuevos segmentos de mercado o regiones geográficas.
- Desarrollo de proyectos sostenibles y ecológicos.
- Innovación en técnicas de construcción y materiales.

### **Amenazas (externo).**

- Competencia. Existencia de numerosas constructoras con más años de experiencia y con una estabilidad en el mercado.
- Crecimiento inestable del sector de la construcción debido a las crisis políticas y económicas.
- Variaciones en los precios de los materiales de construcción.
- Existen numerosas leyes y normativas que deben cumplirse.
- Interrupciones o retrasos en la cadena de suministros.
- Interrupción climática. Las condiciones climáticas pueden afectar los días de trabajo, lo que puede suponer retrasos en la entrega y excesos de costos.
- Cambios en la tasa de interés o condiciones económicas desfavorables.

## 6.6.2 Matriz CAME

El análisis CAME es una herramienta que sirve para desarrollar estrategia basándose en el análisis DAFO.

*TABLA 2: MATRIZ CAME*

<b>Matriz CAME cruzada con Matriz DAFO.</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
	<p>O.1 El uso de la tecnología inteligente.</p> <p>O.2 Asociaciones estratégicas con otras empresas.</p> <p>O.3 Expansión a nuevos segmentos de mercado o regiones geográficas.</p> <p>O.4 Desarrollo de proyectos sostenibles y ecológicos.</p> <p>O.5 Innovación en técnicas de construcción y materiales.</p>	<p>A.1 Competencia.</p> <p>A.2 Crecimiento inestable.</p> <p>A.3 Variaciones en los precios.</p> <p>A.4 Existen numerosas leyes y normativas que deben cumplirse.</p> <p>A.5 Interrupciones climáticas.</p>
<b>FORTALEZAS</b>	<b>ESTRATEGIA OFENSIVA</b>	<b>ESTRATEGIA DEFENSIVA</b>
<p>F.1 Experiencia en el sector.</p> <p>F.2 Equipo de profesionales.</p> <p>F.3 Disponibilidad de recursos.</p>	<p>(F1, O4) Optar por proyectos que fomenten la economía circular.</p> <p>(F2, O5) Implantar las nuevas tendencias en el mercado a las obras.</p>	<p>(F1, A2) Tener estrategias previsoras contra hechos inesperados.</p> <p>(F2, A5) Conocedores del clima con ayuda de aplicaciones.</p>

<p>F.4 Calidad y eficiencia.</p> <p>F.5 Soluciones innovadoras y creativas.</p>	<p>(F3, O1) Invertir en materiales sostenibles.</p> <p>(F4, O2) Relaciones estratégicas basadas en la lealtad.</p> <p>(F5, O3) Expandirse a nuevos mercados con el objetivo de mejorar la posición competitiva en el mercado.</p>	<p>(F3, A1) Cuenta con el apoyo de empresas estables en el mercado.</p> <p>(F4, A4) Contratos con los mejores asesores del municipio.</p> <p>(F5, A3) Aprovechar al máximo los recursos naturales.</p>
<p><b>DEBILIDADES</b></p>	<p><b>ESTRATEGIA DE REORIENTACIÓN</b></p>	<p><b>ESTRATEGIA DE SUPERVIVENCIA</b></p>
<p>D.1 Falta de publicidad y redes sociales.</p> <p>D.2 Falta de mano de obra.</p> <p>D.3 Dependencia de proveedores y subcontratistas.</p> <p>D.4 Dificultades para competir con empresas más establecidas en el mercado.</p> <p>D.5 Dependencia de otras empresas para acceder a los recursos financieros.</p>	<p>(D1, O1) Apertura de una página web o redes sociales, para atraer a nuevos clientes.</p> <p>(D2, O3) Buscar personal en otras zonas cercanas al municipio.</p> <p>(D3, O4) Búsqueda de proveedores y subcontratistas que ofrezcan productos sostenibles y ecológicos.</p> <p>(D4, O5) Adoptar nuevas técnicas para mejorar la posición de la empresa en el mercado.</p> <p>(D5, O2) Asociaciones con empresas grandes que</p>	<p>(D1, D2, D4, D3, A1, A2, A4, A5) Campañas de marketing para conectar con clientes potenciales, mejorar la imagen de la empresa, aumentar las ventas o fomentar la lealtad.</p> <p>(D5, A3) Búsqueda de alianzas potenciales para hacer frente a cualquier situación.</p>

	aporte una estabilidad a la empresa.	
--	--------------------------------------	--

Fuente: Elaboración propia a partir de <https://sebastianpendino.com/analisis-came-matriz/>

## 6.7 MODELO CANVAS.

El origen del Business Model Canvas se remonta al año 2004, cuando Alexander Osterwalder presentó su tesis doctoral sobre “Ontología de Modelos de Negocio”. Pero no fue hasta el 2009, que Alexander publicó por primera vez el libro “Business Model Generation”, en el que se consolida el Modelo como un método de análisis y explicación del modelo del negocio. Pueden distinguirse 9 elementos básicos que tratan de explicar el proceso de cómo una empresa genera valor (Osterwalder y Pigneur, 2010).

1. **Segmentos de clientes.** Identificación de nichos o perfiles específicos a los que el negocio se dirige.
2. **Propuesta de valor.** Atiende al valor añadido que ofrecemos a los clientes, los problemas que resuelve y la diferenciación respecto a otras empresas.
3. **Canales de distribución y comunicaciones.** Medios utilizados para llegar a los clientes.
4. **Relación con los clientes.** Estrategias o acciones para mantener o fortalecer las relaciones.
5. **Fuentes de ingresos.** Métodos a través de los cuales la empresa generará ingresos.
6. **Recursos clave.** Elementos esenciales con los que cuenta la constructora.
7. **Actividades clave** para poner en marcha la constructora.
8. **Alianzas.** Colaboraciones con otros organismos o entidades.
9. **Estructura de costes.** Se toman en cuenta los costes fijos, variables o las economías de escalas.

TABLA 3: MODELO CANVAS

<b>Asociaciones clave</b>	<b>Actividades clave</b>	<b>Propuesta de valor</b>	<b>Relación cliente</b>	<b>Clientes</b>
Entidades financieras.	Búsqueda de mano de obra cualificada.	Construcción de bienes inmuebles de calidad,	Atención personalizada.	Clientes residenciales.
Proveedores de materiales.	Planificación de proyectos.	remodelaciones, rehabilitaciones o reformas.	Servicios postventa.	Clientes comerciales.
Contratistas.	Construcciones e instalaciones.	Proyectos a medida	Programas de fidelización.	Clientes gubernamentales
Empresas de alquiler de maquinaria y equipo.	Remodelaciones y reparaciones.	Sostenibilidad		Empresas dedicadas a la compra de terrenos y la construcción de proyectos residenciales.
Cuenta con un socio que ayuda a inyectar el flujo de dinero a la empresa.	<b>Recursos clave</b> Terrenos Capital Equipo de trabajo Maquinaria y equipos Proveedores	Innovación y tecnología.	<b>Canales</b> Ventas directas Boca a boca	
<b>Estructura de costes</b> Nómina de los trabajadores, mantenimiento de equipos y herramientas, compra y abastecimiento de materias primas, seguro social o de responsabilidad civil, asesoramiento jurídico, contrato con una empresa de seguridad, etc.		<b>Fuentes de Ingreso</b> Venta de activos, remodelación y rehabilitación de edificios o de interiores, reparación, servicios de ingeniería y diseño y servicios especializados (instalaciones eléctricas, de fontanería...).		

Fuente: Elaboración propia a partir de Osterwalder y Pigneur (2010).

El modelo CANVAS de la constructora Tesla Mediterráneo S.L. es el siguiente:

- Las asociaciones son elementos fundamentales del modelo, ya que representan las relaciones que la empresa establece con otras entidades para hacer funcionar su modelo de negocio. En este caso, las asociaciones claves son: entidades financieras, proveedores de materiales, contratistas, empresas de alquiler de maquinaria y equipo. Cuenta con un socio que ayuda a inyectar el flujo de dinero a la empresa. Además, la constructora cuenta con el respaldo de una promotora inmobiliaria que pertenece a uno de los socios.
- Las actividades claves son las acciones de máxima prioridad para que el negocio continúe funcionando correctamente. En este caso, las actividades claves son buscar personal cualificado, planificar los proyectos con detalles, corrigiendo los errores antes de llevarlos a la práctica, construcciones, instalaciones, remodelaciones y reparaciones que aporten rentabilidad a la empresa. La constructora es muy minuciosa al señalar las actividades clave, con el objetivo de evitar cualquier error o retraso.
- La propuesta de valor responde a la pregunta de por qué un cliente debe elegirnos a nosotros y no a la competencia, posicionándonos como la primera opción para los consumidores. La empresa se dedica a la construcción de bienes inmuebles de calidad, remodelaciones, rehabilitaciones o reformas. Realiza proyectos a medida, de acuerdo con las necesidades y deseos de los clientes, basados en la sostenibilidad, innovación y tecnología. Además, la constructora ofrece bienes inmuebles situados en zonas residenciales bien comunicadas con el resto de los servicios.
- La relación con el cliente expresa la conexión entre la empresa y sus consumidores, recogiendo todas las interacciones que se producen entre ellos. El objetivo de las empresas es conseguir la fidelización de los consumidores a través de una atención personalizada, servicios de postventa o programas de fidelización.
- Los recursos claves permiten crear una propuesta de valor clara o atender los diferentes segmentos de clientes. Pueden ser tangibles e intangibles y son una base esencial para que el negocio funcione. En una empresa constructora, los principales recursos son: adquirir terrenos, tener capital, un buen equipo de trabajo, maquinaria y equipos necesarios para las construcciones y proveedores que nos faciliten estos materiales.

- Los canales son las vías escogidas por la empresa para dar a conocer sus servicios o productos. La constructora, al ser una empresa de pueblo local, opta por la venta directa y el boca a boca. No invierten en publicidad porque lo ven innecesario. Empresa tradicional a la hora de darse a conocer.
- Estructura de costes hace referencias a los gastos y recursos más importantes que asume la empresa para su correcto funcionamiento. Los principales gastos de la empresa son los siguientes: nómina de los trabajadores, mantenimiento de equipos y herramientas, compra y abastecimiento de materias primas, seguro social o de responsabilidad civil, asesoramiento jurídico, contrato con una empresa de seguridad, etc.
- La fuente de ingresos son las diferentes formas que tiene una empresa para generar ingresos. La constructora adquiere ingresos a través de la venta de activos, remodelación y rehabilitación de edificios o de interiores, reparación, servicios de ingeniería y diseño y servicios especializados (instalaciones eléctricas, de fontanería...).

Finalmente, elaborar un modelo Canvas facilita la comprensión del modelo de negocio al ser una herramienta visual, intuitiva y sencilla. Permite analizar el negocio desde diferentes perspectivas y modificar y actualizar la información a medida que se evalúa la viabilidad del negocio.

## 6.8 ANÁLISIS DEL SECTOR. SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR.

El mercado residencial se encuentra en un proceso de ajuste de las ventas debido a la subida del tipo de interés y la desaceleración de las economías vecinas, aun así, el nivel de ventas se mantiene relativamente elevado. El precio de la vivienda continúa creciendo como consecuencia de la escasez de la oferta.

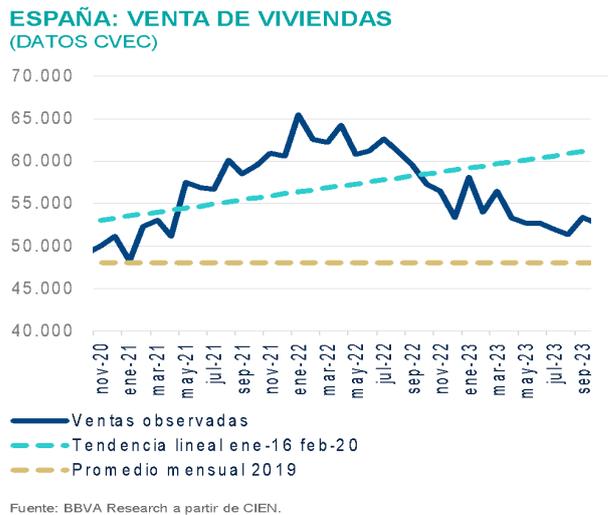
*TABLA 4: PUNTOS PRINCIPALES DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR.*

<b>Escenario global</b>	El crecimiento y la inflación se están moderando. La reducción de los precios de materias primas ha contribuido en la caída de la inflación, apoyando al crecimiento. No se espera que los ciclos de recorte de tipos comiencen antes de mediados de 2024.
-------------------------	--

<b>Evolución reciente del sector inmobiliario</b>	La venta de vivienda cae en torno a un 12% en 2023 y un 5% en 2024 por el incremento de los tipos de interés, la pérdida de poder adquisitivo y la desaceleración de la eurozona. Los visados de obra nueva muestran estancamiento (+1,5% tanto en 2023 como en 2024). Los precios continúan creciendo (+3,5% en 2023 y +2,5% en 2024).
<b>Punto de inflexión hacia 2024 y 2025</b>	El crecimiento del sector se prevé que volverá en 2025. Se prevé un aumento de la venta de vivienda de alrededor del 3% en 2025.
<b>El sector necesita de mayor certidumbre</b>	Se requiere de un marco regulatorio favorable para fomentar e impulsar la inversión en el sector de la construcción.

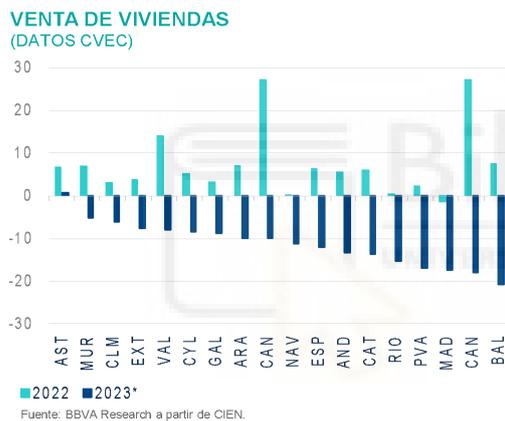
El buen funcionamiento del mercado laboral y la disponibilidad de ahorro acumulado durante la pandemia por parte de los hogares ha dado margen de crecimiento a la demanda. Son varios los factores que explican la contracción de las ventas. En primer lugar, la moderación del crecimiento económico: el PIB de la economía ha pasado del 5,5% en 2022 al 2,5% en 2023. Segundo, la subida de los tipos de interés ha sido rápida y contundente (el euríbor a 12 meses pasó del -0,50% en diciembre de 2021 al 4,15% en septiembre de 2023) y ha encarecido la financiación en un contexto relativo a la incertidumbre sobre su futura evolución. En tercer lugar, la desaceleración de las economías vecinas supone la reducción de las transacciones de los extranjeros del 8,8% interanual entre enero y septiembre de 2023. También ha causado efecto negativo la incertidumbre regulatoria, algunas leyes como la Ley de la reducciones fiscales al alquiler pueden desincentivar la adquisición de viviendas. Por último, la subida del precio de la vivienda en algunas zonas ha llegado a ser muy superior a la de la renta bruta disponible de los hogares, lo que ha podido desincentivar la demanda de la vivienda. Por ejemplo, entre enero y septiembre de 2023 el precio en Baleares creció el 8,5%, en Canarias el 6,3%, en Andalucía el 5,5% y en Madrid el 4,0%.

GRÁFICA 5: LA VENTA DE VIVIENDAS EN ESPAÑA.



- En 2022 se vendieron 720.000 viviendas, supuso un crecimiento del 6,2%
- Entre enero y noviembre de 2023 se han vendido 581.000 viviendas, supone un 12,1% menos que en

GRÁFICA 6: VENTA DE VIVIENDAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS.



- Tras un crecimiento generalizado en 2022, la venta de viviendas en los once primeros meses de 2023 se contrae en casi todas las comunidades autónomas.

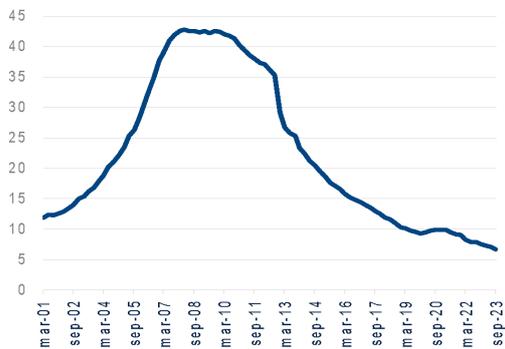
GRÁFICA 7: CRÉDITO PARA COMPRA Y REHABILITACIÓN.



- El crédito que piden las familias para comprar una vivienda se reduce desde hace años. La caída del precio de la vivienda tras el estallido de la burbuja, las mayores exigencias del regulador para acceder a la financiación y la reciente creación de tipos de interés han reducido las nuevas operaciones y ha aumentado las amortizaciones.

**GRÁFICA 8: CRÉDITO PARA ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN E INMOBILIARIA CONTINÚA.**

**CRÉDITO PARA ACTIVIDADES INMOBILIARIAS Y DE LA CONSTRUCCIÓN (% DEL PIB)**



Fuente: BBVA Research a partir de BdE e INE.

· En 2023 cayó el crédito en un 7,4% hasta suponer el 6,7% del PIB, muy por debajo de la cota del 40% superada en 2008. A ello han contribuido:

- Nuevas regulaciones.
- La escasez del suelo finalista.
- Mayores tipos de interés

**GRÁFICA 9: DÉFICIT DE MANO DE OBRA.**

**VACANTES POR SECTOR DE ACTIVIDAD\* (PROMEDIO ANUAL, 2016=100)**

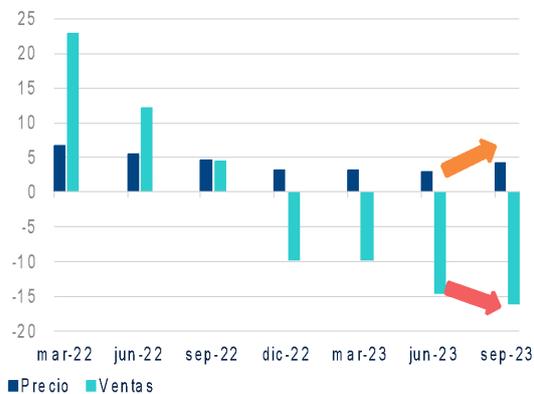


\* Para más información véase el informe "El mercado laboral en el sector de la construcción"  
Fuente: BBVA Research a partir de INE.

· Las empresas cada vez encuentran más dificultades para encontrar trabajadores con una formación acorde a sus necesidades.

**GRÁFICA 10: PRECIO-VENTAS.**

**EVOLUCIÓN DEL PRECIO Y LA VENTA DE VIVIENDAS (CRECIMIENTO INTERANUAL EN %)**



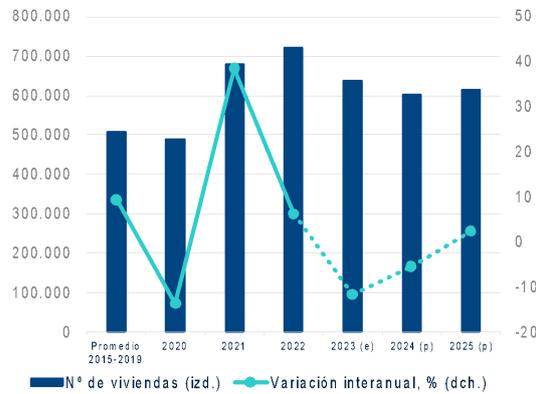
· En 2023 el valor de las viviendas aumentó a un ritmo más rápido de lo que se esperaba.

· Entre enero y septiembre del 2023 el precio creció el 3,4% al mismo tiempo que las ventas caían en un 14%.

· El problema de la sobreoferta de vivienda quedó atrás.

GRÁFICA 11: PREVISIONES PARA EL 2025.

**VENTA DE VIVIENDAS  
(NÚMERO DE VIVIENDAS)**

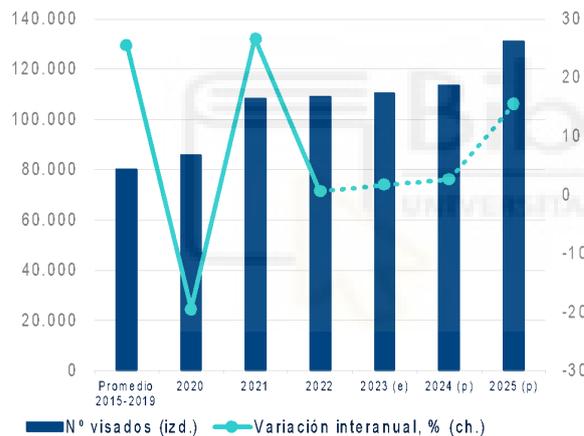


(p): Previsión. (e): Estimación  
Fuente: BBVA Research a partir de CIEN y MITMA.

- Se espera que las empresas experimenten una disminución en la demanda de sus servicios, lo que afecta negativamente a sus ventas. Para el 2025 se espera una recuperación económica.
- Los tipos de interés se mantendrán altos en 2024. Se espera un descenso para el 2025.
- La llegada de inmigrantes y la recuperación de las economías de nuestro entorno jugará a favor de la demanda residencial.

GRÁFICA 12: VISADOS DE VIVIENDA DE OBRA NUEVA.

**VISADOS DE VIVIENDA DE OBRA NUEVA  
(CRECIMIENTO INTERANUAL EN %)**

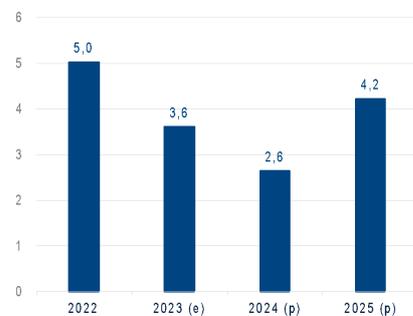


(p): Previsión. (e): Estimación  
Fuente: BBVA Research a partir de CIEN y MITMA.

- La inestabilidad regulatoria se mantiene elevada y es un condicionante de las decisiones de inversión.
- Escasez de suelos finalistas va a seguir limitando la iniciación de nuevas promociones.
- Otros factores como la escasez de la mano de obra, la contracción de materiales, entre otros, seguirán siendo un problema para el sector.

GRÁFICA 13: PRECIO DE LA VIVIENDA EN TÉRMINOS NOMINALES.

**PRECIO DE LA VIVIENDA EN TÉRMINOS NOMINALES  
(CRECIMIENTO INTERANUAL EN %)**



(p): Previsión. (e): Estimación  
Fuente: BBVA Research a partir de MITMA.

- Crecimiento continuo del precio en 2024 a pesar de la disminución de las ventas. La demanda de viviendas aún supera a la oferta, lo que mantiene los precios en alza.
- Escasez de oferta de vivienda.
- Crecimiento de las ventas en 2025 debido a la limitación en la oferta de productos finales, lo que aumentará el precio de manera más intensa.

Por lo tanto, se espera que la recuperación del sector llegue en 2025. El incremento de la economía española y la reducción de los tipos de interés permitirán que la demanda pueda salir al mercado. Además, la recuperación de las economías europeas podría impulsar la demanda de vivienda de extranjeros.

## 6.9 ANÁLISIS DEL MERCADO Y COMPETENCIA.

### 6.9.1 Características del mercado.

El sector de la construcción presenta un conjunto de características o aspectos peculiares que lo hacen diferir del resto de actividades del sector. A continuación, se enumeran las siguientes:

- La construcción es una industria nómada; una vez terminada una obra, se desplaza a otro lugar. No tiene un sitio fijo a diferencia de otras empresas. La obra se desarrolla por etapas.
- Las constructoras crean productos únicos y poco comunes. Por ejemplo, algunas constructoras tienen solo un tipo de diseño de construcciones o se dedican exclusivamente a un tipo específico. En este caso, cada proyecto es único y diferente.
- La industria de la construcción tiende a ser cíclica y se ve afectada por factores económicos como la demanda de viviendas, la inversión en infraestructuras y las condiciones del mercado inmobiliario.
- La construcción es una industria tradicional, con gran inercia hacia cambios, pero poca innovación tecnológica.
- Este sector requiere de un gran capital, tanto para la adquisición de materiales y maquinaria como para la contratación de trabajadores y subcontratistas.
- La construcción es un importante generador de empleo. Ofrece distintos tipos de oportunidades laborales para una amplia gama de perfiles.
- Es un sector que trabaja con una variedad de profesionales como arquitectos, fontaneros, diseñadores, entre otros.
- La industria de la construcción se ve fácilmente afectada por factores externos como las condiciones económicas, tasas de interés, políticas gubernamentales, etc.
- Los ciclos de proyectos son prolongados, desde la fase de diseño y planificación hasta la construcción y la finalización. La constructora se enfrenta a flujos de

ingresos irregulares, por lo que deben administrar notablemente el flujo de efectivo para sobrevivir en los períodos de inactividad entre proyectos.

- Muchas decisiones se basan en la experiencia más que en la investigación. Los profesionales de la construcción, como arquitectos, ingenieros civiles y otros, confían en su conocimiento práctico y en las lecciones aprendidas de proyectos anteriores.
- Existe una alta demanda en la construcción, ya que es una actividad continua y necesaria en cualquier sociedad.
- Este sector es sensible a los cambios estacionales, dado que la gran parte del trabajo se realiza al aire libre.

En definitiva, el mercado de la construcción se ve afectado por una amplia gama de factores, tanto internos como externos, los cuales pueden impactar en su estabilidad. Por ende, las empresas constructoras necesitan contar con una estructura flexible que le permita adaptarse a los cambios en el entorno.

### 6.9.2 Características de los consumidores o clientes.

Comprar cualquier bien inmueble implica grandes inversiones y operaciones complejas, sin contar que el acceso a una vivienda es una necesidad esencial humana. Por eso, es fundamental que las empresas que se dediquen a este sector estén preparadas para brindar el mejor servicio, capaz de satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores.

Para identificar los distintos tipos de perfiles de cliente, es necesario analizar a los clientes tradicionales, estudiar sus hábitos de compra, detectar sus objetivos, identificar sus necesidades y, por último, analizar sus comportamientos de compra. Por lo tanto, encontramos los siguientes tipos de clientes:

- Los inversores son un tipo de cliente más perspicaz. Se trata de un perfil de cliente con experiencia en negocios de compra y venta de viviendas. Son receptivos y atentos, pero también astutos y ahorrativos. Suelen ser muy detallistas y exigentes al momento de la operación. Su objetivo es detectar negocios viables para el futuro.
- Los clientes dinámicos se caracterizan por llevar una vida muy activa. Buscan un espacio que se adapte a su estilo y les proporcione la comodidad necesaria para desarrollar sus actividades.

- Comprador de primera vivienda. Normalmente, su edad oscila entre 25 y 35 años. Buscan independizarse o formar un hogar.
- Los minoristas son los clientes inmobiliarios más habituales. Se trata de personas que buscan una residencia principal y tienen la capacidad suficiente para abonarla al contado.
- Los clientes ascendentes buscan propiedades de mayor nivel a las que poseen.
- Los clientes descendientes buscan bienes más pequeños y cómodos.
- Los clientes lujosos son personas que se caracterizan por contar con un alto poder adquisitivo. Usualmente, ya disponen de otros inmuebles y suelen ser muy exigentes.

Según el informe elaborado por Fotocasa, el perfil de los particulares que participan en el mercado de la vivienda muestra un equilibrio entre ambos sexos. El 50% son mujeres y el otro 50% son hombres, pero registra una ligera tendencia al alza en la participación femenina. En cuanto a las edades, en 2023 se sitúa en una media de 41,1 años.

Este informe también revela que en 2023 el índice socioeconómico de las personas que han comprado o intentando comprar una vivienda: un 50% se ubica en un nivel socioeconómico alto o medio alto (5 de cada 10), un 23% en la clase media (más de 2 de cada 10) y un 26% en clase medio bajo o bajo (casi 3 de cada 10).

*IMAGEN 1: PERFIL DE PARTICULARES.*



Fuente: <https://www.fotocasa.es/fotocasa-life/compraventa/el-comprador-medio-tiene-41-anos-y-valora-especialmente-el-precio-y-el-numero-de-habitaciones/>

Cifras muy similares a las de los ejercicios anteriores, pero se registra una pérdida de peso en las clases medias. Todos los particulares que buscan comprar una propiedad

consideran el precio de la vivienda como principal variable a valorar. Características que se han tenido en cuenta en los últimos años:

### IMAGEN 2: CARACTERÍSTICAS DEL INMUEBLE.

**G17. Demandantes de vivienda en propiedad que consideran cada característica en su elección de inmueble (en %)**

	2020	2021	2022	2023
Que el precio encaje con el presupuesto	91 %	91 %	90 %	89 % ▼
El número de habitaciones	81 %	82 %	81 %	77 % ▼
Que el barrio/vecinos sean de mi agrado	74 %	77 %	76 %	73 %
La distribución	73 %	78 %	77 %	75 %
Los metros cuadrados	74 %	78 %	75 %	76 %
Los materiales de la vivienda	73 %	74 %	74 %	72 %
La orientación	69 %	74 %	74 %	74 %
Que disponga de servicios cerca	72 %	71 %	72 %	74 %
Que tenga buenas conexiones de transporte público	63 %	61 %	62 %	64 %
Que tenga plaza de garaje	64 %	65 %	64 %	63 %
Que tenga buenos accesos por carretera	60 %	62 %	62 %	63 %
Que tenga terraza	61 %	72 %	74 %	68 % ▼
No tener que invertir en reformas	60 %	56 %	59 %	59 %
Que sea un piso de una altura que yo busco	50 %	55 %	55 %	55 %
Que esté cerca de mi familia/amigos	48 %	44 %	44 %	45 %
Que sea una vivienda de obra nueva	42 %	41 %	37 %	36 %
Que esté cerca del trabajo o centro de estudios	48 %	43 %	42 %	46 % ▲
En un barrio residencial/alejado de las aglomeraciones y el tráfico	44 %	46 %	48 %	47 %
Que tenga trastero	43 %	45 %	44 %	44 %
En una zona con mucha actividad y muchas opciones de ocio	36 %	33 %	31 %	37 % ▲
Que sea una zona en crecimiento	33 %	34 %	30 %	34 % ▲
Que tenga zonas comunes	36 %	39 %	36 %	38 %
En una zona con buenos colegios	34 %	33 %	28 %	30 %
Que tenga piscina	23 %	27 %	22 %	25 % ▲

Fuente: <https://www.fotocasa.es/fotocasa-life/compraventa/el-comprador-medio-tiene-41-anos-y-valor-especialmente-el-precio-y-el-numero-de-habitaciones/>

Después de la pandemia, las terrazas en las viviendas se convirtieron en un factor importante. Sin embargo, en 2023, tres años después del confinamiento, la importancia de este factor descendió del 74% al 68%. En contraste, una variable que ganó mayor relevancia en 2023 es la proximidad de la vivienda al lugar de trabajo o de estudios, aumentado del 42% a un 46%.

Construcciones Tesla Mediterráneo S.L pretende adaptar sus proyectos a los diferentes perfiles de clientes, ofreciendo servicios de calidad, confianza e innovación. El objetivo es satisfacer las necesidades específicas del cliente, ofreciendo soluciones que se ajusten a sus preferencias y estilo de vida.

### 6.9.3 Características de la competencia.

En el sector de la construcción, la competencia está marcada por diversas características:

1. El **precio** es una de las estrategias de marketing con mayor relevancia. En los últimos años, el sector de la construcción ha tenido que hacer frente a la tendencia alcista de los precios de las materias primas. Esto se debe, en parte, a la guerra en Ucrania que afectó directamente al sector. Las empresas compiten por ofrecer precios competitivos sin comprometer la calidad o la mano de obra.
2. **Calidad del trabajo:** las constructoras compiten por ofrecer la mejor calidad en materiales, habilidades de construcción y acabados.
3. **Cumplimiento de plazos:** las empresas compiten por completar los proyectos dentro del tiempo acordado. Aquellas empresas que cumplen con los plazos pactados tienen una ventaja en el mercado.
4. **Innovación y tecnología.** La adopción de nuevas tecnologías y métodos de construcción diferencian a una empresa de la competencia. Implementar nuevas tecnologías puede ofrecer eficiencia y seguridad en los proyectos.
5. Las empresas con una mejor **reputación y experiencia** suelen ser preferidas por los clientes.
6. **Capacidad financiera.** Las empresas con una sólida posición financiera y acceso a capital permiten abordar proyectos de gran importancia.

Para completar este apartado, realizaremos una comparación con tres empresas que son competencia directa de la nuestra:

En primer lugar, encontramos a TM Grupo Inmobiliario, una empresa familiar alicantina especializada en la construcción y promoción inmobiliaria de viviendas de segunda residencia en el Mediterráneo. La compañía apuesta por la diversificación y abarca otras líneas de negocio, como la división de gestión y operación hotelera en la Riviera Maya, México. TM Grupo Inmobiliario está comprometido con la creación de valor económico, social y ambiental. Ofrecen edificaciones y casas desde 150.000 €. TM Grupo Inmobiliario elige las mejores localizaciones y se centra en el cliente. La innovación y la mejora continua van de la mano, y cuentan con atención al cliente 24/7, entre otros servicios.

En segundo lugar, Arcostec se centra en la construcción de obra nueva, rehabilitación de edificios, viviendas, complejos residenciales y ejecución de obra pública de cualquier complejidad y diversos fines funcionales. También se dedican a reparaciones y a la construcción de villas, casas y viviendas unifamiliares, entre otros. Ofrecen inmuebles modernos con el mejor diseño, funcionalidad y al mejor precio directo del promotor. Están especializados en el diseño, construcción y gestión de bienes inmuebles, incluida la preparación de la documentación. Esta empresa se centra en las siguientes características: máxima proximidad al mar; los bienes inmuebles están ubicados en zonas de entretenimiento, recreación activa y zonas con buenas localizaciones.

En tercer lugar, Alegría Construcciones e Inversiones, S.L. es una empresa de construcción e inversión en la Costa Blanca, España. Ofrece un servicio pleno y comprensivo desde el primer contacto hasta mudarse a su nuevo hogar. Según la política de venta y devolución de la empresa, el cliente puede optar por reservar la propiedad vía online, a través del servicio de pagos en línea, disponible en la web. Por ejemplo, un edificio localizado en Torreveja tiene un precio de alrededor de 10.999 € y 285.000€.

## 6.10 PLAN DE MARKETING.

### 6.10.1 Política de producto.

La política de producto se centra en los productos que vende y sus características, en el precio, en la distribución y en cómo se dará a conocer. Cuando diseñamos una política de productos, se pretende conocer las necesidades y deseos de los consumidores y la empresa busca crear un producto que lo diferencia del resto de empresas. A la hora de crear una política de producto se tiene en cuenta el ciclo de vida del bien, que es el periodo de tiempo que transcurre desde su lanzamiento al mercado hasta su retirada.

Construcciones Tesla Mediterráneo S.L., presta servicios que abarcan desde la fase inicial de planificación y diseño hasta la entrega final del proyecto. La empresa opta por un contacto más directo, sin intermediarios a la hora de vender las casas. Además, de atender a las necesidades y deseos de los consumidores, se centra en ofrecer lo último en el mercado y utilizar materiales volcados con una economía circular.

Las cinco dimensiones de los servicios que ofrece la constructora, algunos ejemplos:

*TABLA 5: LAS DIMENSIONES DE LOS SERVICIOS.*

<b>Viviendas Residenciales</b>	
<b>B° Sustancial</b>	Ofrecer un lugar seguro y una estabilidad.
<b>P. Genérico</b>	Un bien inmueble con un baño, una habitación y una cocina.
<b>P. Esperado</b>	Entrega en tiempo pactado, con las características o condiciones establecidas en el contrato.
<b>P. Aumentado</b>	Ofrecer un bien inmueble con terraza, piscina o garaje.
<b>P. Potencial</b>	Bienes inmuebles con alta tecnología a un precio asequible a los consumidores.

<b>Reformas, remodelaciones o rehabilitaciones</b>	
<b>B° Sustancial</b>	Ofrecer un servicio con materiales, mano de obra y acabados de alta calidad y durabilidad.
<b>P. Genérico</b>	Mejora de espacios o lugares.
<b>P. Esperado</b>	Cumplir con lo pactado en el contrato.
<b>P. Aumentado</b>	Ir personalmente los encargados de las reformas a pasar el presupuesto.
<b>P. Potencial</b>	Servicios o productos con la última tecnología en el mercado.

Esquema de las estrategias que puede llevar a cabo la constructora en las diferentes fases del ciclo de vida del producto:

- Estrategias en la fase de introducción. Se pueden llevar a cabo estrategias de desnatado lento, dado que los precios de los bienes inmuebles de la constructora son altos y la promoción que llevan a cabo es baja.
- Estrategias en la fase de crecimiento. Incrementar la calidad de los productos, ofreciendo construcciones con materiales duraderos y de alta calidad, o realizar

cambios en la publicidad como la creación de una página web o la presencia en redes sociales.

- Estrategias para la fase de madurez. La constructora puede llevar a cabo una venta cruzada, ofreciendo productos complementarios para incentivar a los clientes a realizar nuevas compras.
- Estrategias para la fase de declive. Incrementar la inversión si existe oportunidad, mantener la inversión hasta que se disipe la incertidumbre o disminuir la inversión de forma selectiva.

Por lo tanto, la política de productos es un elemento fundamental para la gestión empresarial. Una política de productos acertada puede ayudar a una empresa a mejorar y obtener una ventaja competitiva en el mercado. Construcciones Tesla Mediterráneo, con un año en el mercado, puede implementar varias estrategias promocionales. Por ejemplo, puede ofrecer descuentos en la compra de plazas de garaje o trasteros. Si los pisos se venden antes de que se empiece con la obra, se puede ofrecer a los clientes la posibilidad de personalizar sus viviendas según sus preferencias. También pueden realizar ventas cruzadas ofreciendo pisos con muebles básicos o electrodomésticos incluidos. Además, como estrategia de crecimiento, se podría invertir en publicidad. En los últimos años, en Torre vieja, han entrado al mercado muchas constructoras con una mayor presencia publicitaria.

### 6.10.2 Política de precio.

La política de precios es la estrategia de precios que va a llevar a cabo la empresa, incluyendo todas las actividades dirigidas a la búsqueda de un precio óptimo. A la hora de fijar el precio de cualquier producto o servicio hay que tener en cuenta los atributos de estos, las capacidades para satisfacer las necesidades de los clientes, la competencia que existe, el precio de mercado, entre otros.

La ley de la oferta y la demanda es el principio básico sobre el que se basa una economía de mercado. En el caso de la vivienda, es otra economía de mercado y por lo tanto se aplican otros principios. Sin embargo, las distorsiones que se dan en este mercado por la falta de materia prima, inadecuada financiación bancaria o ayudas públicas, entre otros factores, hacen de la vivienda un mercado sin ley. Factores que determinan la oferta y la demanda de vivienda:

Oferta. Fabricar obra nueva no es un proceso sencillo. El ciclo inmobiliario y el de la construcción entran en fase expansiva cuando la economía lleva ya varios trimestres con indicadores positivos.

Demanda. La vivienda se compra con el objetivo de vivir en ella o como inversión. Existe un conjunto de factores que influyen en la demanda de vivienda como demográficos, económicos, financieros, etc. La compra de segunda residencia se plantea cuando ya se cuenta con una vivienda habitual. Viene condicionada por la existencia de las rentas familiares y salarios elevados.

En los últimos años, los precios de los inmuebles han sufrido fluctuaciones. Esto implica que los precios han subido y bajado de manera significativa, reflejando una variabilidad en el mercado inmobiliario. Desde el “boom” inmobiliario que se inició a finales de los años 90, los precios se vieron incrementados hasta mediados de 2007. Sin embargo, la profunda crisis económica, que se inició en el segundo semestre de 2007, afectó de lleno al sector inmobiliario y los precios de las viviendas, que mostró una importante reducción. Esta tendencia a la baja se desacelera en 2014, y no será hasta el año 2016 cuando cambie la curva y los precios presenten incrementos.

El valor de un inmueble es la suma del valor del suelo, más el coste de construcción, los gastos del promotor y el beneficio de la promoción. El valor de un inmueble ( $V_i$ ) responde a la siguiente fórmula:

- Valor del suelo ( $V_s$ ).
- Coste de la construcción ( $C_c$ ).
- Gastos de la promoción ( $D_p$ ).
- Beneficio de la promoción ( $B_p$ ).

$$V_i = V_s + C_c + D_p + B_p$$

El suelo, por tanto, es el factor principal del cual dependen las subidas y bajadas de precio. El suelo no depende del coste de construcción, sino del precio de venta de lo que se puede construir. El precio del suelo depende del precio de venta de las viviendas, y no al contrario.

La estrategia de precios que aplica la constructora es la estrategia de precios competitivos que consiste en fijar el precio de los bienes inmuebles al precio actual del mercado.

### 6.10.3 Política de comunicación y promoción.

Los fines básicos de la política de comunicación son informar sobre la oferta de la empresa, persuadir al consumidor para que compre el producto, recordar al consumidor los beneficios del producto y “estimular la demanda del producto de la empresa”.

La empresa opta por una comunicación personal, aportando conocimientos directos, cara a cara, adaptándose a las necesidades y deseos de los clientes, facilitando la atención del número de teléfono con respuesta inmediata. Esta opción es mucho más efectiva que optar por una comunicación masiva, aunque el mensaje se limita a una serie de clientes y no llega a todos.

Los instrumentos de comunicación y promoción que emplea la empresa incluyen, en primer lugar, la venta personal, que implica entender las necesidades de los clientes y demostrar el valor que aporta el producto, sin ningún tipo de marketing o publicidad. Esto se debe a que algunos de los socios prefieren llevar a cabo un método de comunicación más tradicional.

Podríamos decir que la empresa no comparte públicamente su política de comunicación, pero tiene unos principios básicos que dan un mensaje claro: ofrecer un producto de la mayor calidad posible, utilizar materiales sostenibles y ser capaz de adaptarse a los continuos cambios del mercado. Estos principios reflejan tanto el compromiso de la empresa como su dedicación en mantener la confianza de sus clientes y su imagen de mejora continua.

### 6.10.4 Política de calidad y fidelización.

La política de calidad refleja el compromiso que tiene la empresa con la calidad de los productos y los servicios. Busca alinear los objetivos y las estrategias para lograr la mejora continua e impulsar el éxito empresarial.

Construcciones Tesla Mediterráneo S.L., ofrece servicios de construcción, reformas o rehabilitaciones de la más alta calidad con dos años de garantía, superando las expectativas de los clientes y siempre cumpliendo con las normativas vigentes. Los principios por los que se guía la empresa son los siguientes:

- Enfoque al cliente, teniendo en todo momento presente las tendencias o cambios que se producen en las necesidades de los consumidores.

- Liderazgo. Los líderes crean y mantienen un ambiente interno en el cual los empleados pueden llegar a involucrarse con el objetivo de aportar mejoras a los proyectos.
- Mejora continua de la organización y los sistemas de gestión.
- Enfoque basado en procesos. El resultado es más eficiente cuando las actividades y los recursos relacionados se gestionan como procesos interrelacionados, con el objetivo de añadir valor a los productos o servicios.

La política de fidelización es una estrategia de marketing cuyo objetivo principal es premiar el comportamiento de compra de los clientes para generar un sentimiento de lealtad y profundizar el vínculo entre la empresa y el cliente. Aplicar una política de fidelización trae los siguientes beneficios: aumenta el volumen total de ventas, aumenta la conciencia de marca e incrementa el índice de satisfacción del cliente. En este caso, como política de fidelización, se podría aplicar lo siguiente: con la compra de un piso se regala un electrodoméstico o una TV.

#### 6.10.5 Política de distribución.

La política de distribución es la estrategia que emplea la empresa para gestionar la entrega de sus productos o servicios desde su producción hasta su posicionamiento en el mercado. Las principales ventajas de contar con una política de distribución son las siguientes: evita la generación de cuellos de botella, reduce los costos de logística y optimiza la experiencia de los usuarios al reducir los tiempos de entrega, entre otros.

Los canales de distribución abarcan todos los pasos de la cadena por los que el producto debe circular hasta su venta. Esto incluye varias fases, desde la logística de materiales hasta la gestión de proyectos y la entrega de viviendas terminadas.

La empresa Construcciones Tesla Mediterráneo S.L. se compromete a entregar los productos y servicios de alta calidad de manera eficiente y oportuna. En la logística de materiales, colaboran con proveedores de confianza con años de experiencia en el sector para garantizar el suministro continuo. En la gestión de proyectos, se planifican y programan los proyectos, asignando los recursos para cumplir con los plazos y el presupuesto. Ambos socios supervisan cada etapa del proyecto para evitar errores que puedan causar retrasos o aumentos innecesarios. La empresa cuenta con toda la documentación en regla y cumple con toda la normativa local necesaria para llevar a cabo

los proyectos. En cuanto a la relación con el cliente, se mantiene un contacto directo; por el momento, no interviene ninguna inmobiliaria en la venta de los pisos.

Todas estas políticas ayudan a la empresa constructora a gestionar de manera efectiva sus operaciones y lograr beneficios mediante ventas lucrativas. Por último, el plan de marketing establece una guía clara y detallada de las acciones y estrategias que una empresa debe llevar a cabo.

## 6.11 PLAN DE OPERACIONES.

### 6.11.1. Selección y diseño del proceso productivo.

En todo proyecto de construcción de un bien inmueble se tiene en cuenta su funcionalidad, los materiales y los procedimientos que se van a llevar a cabo. Fases de una construcción:

#### 1. Cierre del área del espacio público.

El primer paso de la ejecución es aislar la zona con objeto de proteger al público general. Muchas veces implica el vallado y la construcción de casetas de obras y oficinas que faciliten la gestión local. Estas requieren equipación en servicios como el de red eléctrica, conexión a internet o un área de aseos que facilite la higiene y la seguridad y salud laboral.

#### 2. Terreno y cimentación.

Toda infraestructura de ingeniería civil y construcción requiere de una limpieza y nivelación del terreno con objeto de construir una cimentación sólida que aguante las cargas tanto de uso final como las que aparecen a lo largo de las distintas fases de construcción.

La cimentación es un punto clave que se calcula y ejecutado de forma precisa y con un elevado grado de calidad. La ejecución ha de ser quirúrgica, y los movimientos de tierras contar con un estudio de impacto ambiental.

#### 3. Estructura de la construcción.

Todas las construcciones y obras tienen una estructura o esqueleto. En la obra de edificios es fácil identificar el armazón de hormigón pretensado. En esta fase se lleva a cabo el método BIM. Por lo tanto, la calidad final y el mantenimiento posterior se benefician de estas técnicas digitales.

#### 4. Instalaciones de la construcción.

Las instalaciones son todos aquellos elementos auxiliares que no forman parte de la estructura pero que se necesitan en el desarrollo de la obra. Canaletas para agua o desagüe, conductos de ventilación, tubos para la fibra óptica o red de iluminación, entre otros.

El modelo BIM es el más importante en la fase previa, en esta se observa todo su potencial al catalogar componente a componente. A lo largo de todas las etapas de la construcción se realizan inspecciones periódicas, generalmente a mitad y final de cada fase, para asegurar la calidad final.

#### 5. Aislamiento e impermeabilización.

En esta fase se asegura la durabilidad de la obra, se realiza el aislamiento frente a los elementos y la impermeabilización, esto determinará la resiliencia futura de la estructura. El comportamiento del agua durante años es un factor que se tiene muy presente en toda obra civil.

#### 6. Acabado y cierres.

Los últimos ítems constructivos tienen un importante peso visual y funcional. Cristalería, cerrajería o carpintería entran dentro de la fase de acabado. Es el final de la obra de construcción. Para el cierre de la obra es necesario llevar a cabo las últimas inspecciones de calidad.

A estas fases de construcción, les preceden varios estudios, el anteproyecto, el proyecto técnico, la solicitud y expedición de licencias con las que es necesario contar antes de empezar cualquier proyecto. En cuanto a la elección de los materiales, abordamos los siguientes factores a considerar durante la elección de estos:

- Hay que tener en cuenta los factores externos que pueden afectar a los materiales durante su ciclo de vida, por ejemplo, el clima, las obras son al aire libre y hay que elegir materiales duraderos y consistentes.
- Disponibilidad. Se da prioridad a los materiales que se pueden conseguir fácilmente en los alrededores de las obras. Con esto se intenta evitar el aumento de los gastos por transporte de material.
- Apariencia. Elegir materiales acorde con la estética y el diseño del proyecto.
- Mantenimiento de los materiales, con la finalidad de reducir al máximo los costes posteriores al desarrollo del proyecto.

- Sostenibilidad. Utilizar materiales que tienen como finalidad preservar el ambiente y que reduzcan el tiempo de implementación.

En cuanto al diseño del proceso productivo es por proyectos, se adapta a las especificaciones de cada cliente. Por lo tanto, se debe diseñar una secuencia de operaciones única para cada uno de los proyectos. Esto requiere personal altamente cualificado y polivalente, y los proyectos suelen presentar un alto grado de complejidad, lo que implica un largo periodo de tiempo para su realización.

### 6.11.2. Control de calidad.

Los técnicos de una empresa constructora y los de la Administración Pública, son los que tienen que dar el visto bueno a las obras. Analizan todos los aspectos del proyecto y de su desarrollo, ejecución y recepción.

Se establece un proceso de controles, revisiones, inspecciones e incluso ensayos para certificar los resultados. Es un proceso que tiene un doble control, por parte de la constructora y por los técnicos de la Administración Pública; y es integral, dado que abarca todas las fases de la obra.

Estas actuaciones son una garantía para los clientes, ofreciendo un bien o servicios en condiciones fuera de cualquier peligro. El proyecto de ejecución contiene un anexo denominado Plan de Control de Calidad con los siguientes contenidos:

- Memoria, incluye los datos generales de la obra y la normativa de aplicación para el control de calidad.
- Los criterios para la recepción en obra de los productos, materiales, equipos y sistemas, con indicación de la documentación que han de acompañar, según lo establecido en los artículos 7.2.1 y 7.2.2. del CTE.
- Los productos que han de disponer de control de recepción mediante ensayos, según lo establecido en el artículo 7.2.3 del CTE, y los criterios de aceptación y rechazo de los mismos.
- Los criterios para establecer el control de ejecución de la obra, según el art. 7.3 del CTE.
- Las verificaciones y pruebas de servicio que han de realizarse para comprobar las prestaciones finales del edificio.

- Valoración económica del Plan de Control de calidad especificando el número y el coste de cada uno de los ensayos, análisis y pruebas previstas.

El objetivo del control de calidad es llevar un seguimiento de procesos y operaciones, fomentar una mejora continua, priorizar las necesidades del cliente y determinar los estándares de calidad de mercado. Además, el control de calidad asegura que se cumplan todas las normativas en materia de seguridad y calidad.

### 6.11.3. Capacidad de producción.

La capacidad productiva de una empresa indica la cantidad de productos o servicios que la constructora es capaz de producir en un periodo determinado. Esta métrica permite representar el ratio y la velocidad de operación de la empresa y las ganancias derivadas de sus productos y/o servicios.

Por el momento, Construcciones Tesla Mediterráneo S.L., tiene cuatro obras en ejecución: dos edificios en zonas céntricas y dos chalets a las afueras de Torrevieja. Su idea inicial era dedicarse a la construcción de casas hasta que se dieron cuenta de que tardan lo mismo en construir una casa que un edificio. De momento, no se conocen los beneficios que puedan generar estos proyectos porque las obras siguen en ejecución. Se prevé finalizar las casas y uno de los edificios antes de finalizar el año. Todo esto depende de los recursos económicos, proveedores de materiales y la organización que lleven los socios.

Para evaluar la productividad en la construcción se utilizan los KPIs (Indicadores Clave de Rendimiento), que son métricas utilizadas para cuantificar los logros y rendimientos de una organización en relación con sus objetivos estratégicos y operativos. Se tiene en cuenta la cantidad de trabajo terminado, la cantidad de materiales usados, el número de horas trabajadas, la cantidad de residuos generados, la calidad del trabajo, la seguridad y la satisfacción del cliente. En conclusión, los indicadores de productividad son herramientas fundamentales para medir y mejorar el rendimiento y eficiencia de un proyecto.

Un informe de la consultora en sistemas DoubleTrade indica que la digitalización disparó la productividad en un 21%. En los últimos tres años, los procesos constructivos se han visto beneficiados por la tecnología y la gestión inteligente de datos. Las ventajas

de la digitalización en la construcción son: permite una gestión de datos en tiempo real, optimización de recursos, análisis de rendimiento y reducción de costes.

#### 6.11.4. Materias primas y suministros.

El material de construcción es una materia prima y es empleado en la construcción de edificios u obras de ingeniería civil. Los materiales de construcción se emplean en grandes cantidades, por lo que es esencial que los pedidos sean masivos y de bajo coste. Por ello, la mayoría de los materiales se producen a partir de elementos con gran disponibilidad, como la arena, la arcilla o la piedra.

Para garantizar un uso eficiente y óptimo de estos materiales, los proyectistas deben conocer bien sus propiedades. Aunque las características de los materiales pueden variar, es fundamental que cumplan con ciertas propiedades mínimas, como la densidad, el coeficiente de dilatación, la elasticidad, la rigidez, entre otras.

En los países europeos, los materiales están regulados por una serie de códigos y normativas que definen las características que deben cumplir, así como su ámbito de aplicación. Esta regulación tiene un doble propósito: por un lado, asegurar niveles mínimos de calidad en la construcción; por otro, proporciona a los arquitectos e ingenieros un conocimiento más sobre el comportamiento y las características de los materiales empleados. En España existe la entidad certificadora AENOR que se encarga de supervisar y garantizar la calidad de los materiales. Los materiales de construcción se pueden clasificar en diversos grupos:

- Pétreos. Derivados de piedras que se obtienen de la naturaleza.
- Cerámicos. La arcilla es químicamente similar a la arena.
- Metálicos. Los más utilizados son el hierro y el aluminio.
- Orgánicos. Fundamentalmente la madera y sus derivados.
- Sintéticos. Plásticos derivados del petróleo, aunque se pueden sintetizar.

En la industria de la construcción, la gestión de la cadena de suministros desempeña un papel crucial en mejorar la coordinación y comunicación entre los interesados para garantizar la calidad del proyecto. En términos básicos, determina si los proyectos pueden completarse a tiempo y dentro del presupuesto.

La cadena de suministros de un proyecto de construcción involucra a arquitectos, ingenieros, proveedores de materiales, contratistas principales y subcontratistas.

En cuanto a materiales y suministros, en Construcciones Tesla Mediterránea S.L., los socios adquieren materiales de manera constante. Por ejemplo, compran camiones de ladrillos cada tres días, lo que equivale a aproximadamente de dos o tres camiones a la semana. El hormigón para forjado se compra una vez al mes, mientras que para pilares y escaleras se adquiere tres veces al mes. Además, se compra cemento cada tres días. Durante estos últimos siete meses, el gasto mensual en materias y suministro oscila entre 40.000- 50.000. Este material se adquiere de proveedores locales y grandes industrias a precios de mercado. Los suministros eléctricos y de fontanería todavía no se han adquirido, ya que la obra se encuentra en la fase de ejecución de la estructura. Por otro lado, los equipos de seguridad y protección necesarios se proporcionan a todos los trabajadores desde el primer día de la obra, y las señales y carteles se colocan unos días antes del inicio de la obra.

## 6.12 PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.

### 6.12.1. Personas necesarias. Funciones y responsabilidades.

Un organigrama describe el funcionamiento de una empresa y fue creado por Daniel McCallum en 1854. Estos diagramas de estructura corporativa muestran las relaciones de las personas dentro de una organización (McCallum Daniel, 1854).

En el caso de Construcciones Tesla Mediterráneo, la empresa está dirigida por dos socios que son los productores ejecutivos, con la responsabilidad administrativa a cargo del socio 2. El equipo de trabajo está formado por tres encofradores, tres obreros, dos gruistas, un asesor fiscal y técnico, y varias subcontrataciones para diferentes tareas especializadas.

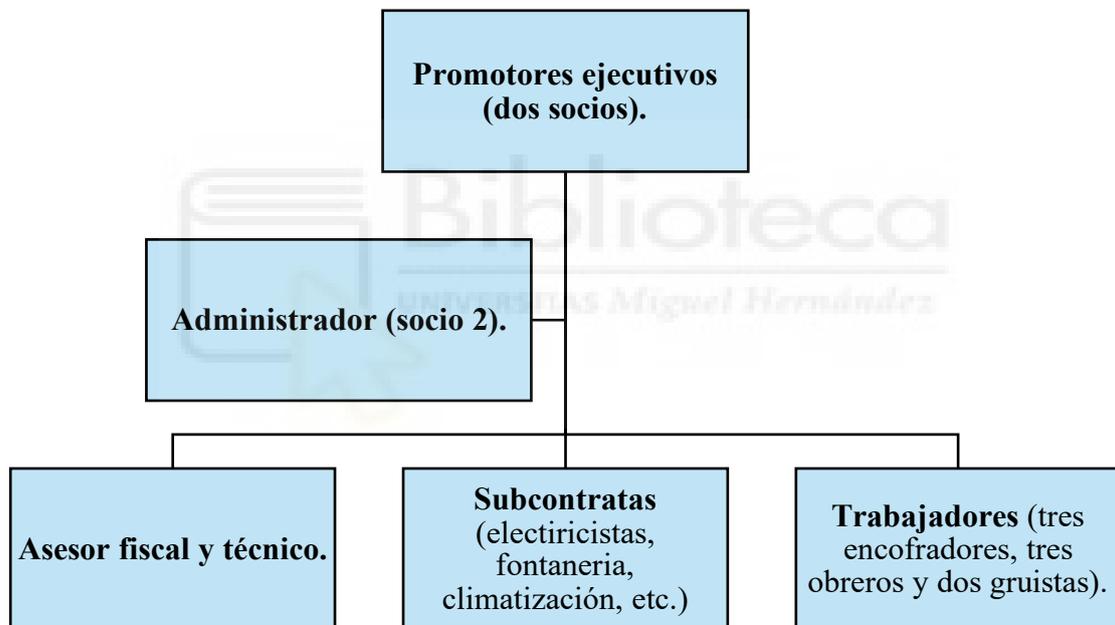
El organigrama mejora la comunicación y la colaboración entre las diferentes empresas que participan en una obra, facilita la planificación y gestión de recursos, y proporciona claridad y transparencia, entre otros. En una obra, los puestos más destacados son:

- Jefe de obra: es quien asume la responsabilidad de cumplir con los objetivos del proyecto.

- Jefe de producción: es el ayudante del jefe de obra, encargado de la organización de las actividades para el cumplimiento de los distintos plazos.
- Jefe de servicios técnicos: se encarga del estudio, cálculos, certificaciones, control de costos y gestión de calidad y medio ambiente.
- Jefe de servicios administrativos: es el encargado de los trámites administrativos de la obra, nóminas, permisos, etc.

Además de estos puestos, se encuentran: encargado general de obra, jefe de unidad de control y calidad, jefe de vigilancia ambiental, jefe de seguridad y salud, jefe de topografías, subcontratistas y trabajadores autónomos. Por lo tanto, el organigrama sería el siguiente:

*GRÁFICA 14: ORGANIGRAMA.*



Fuente: elaboración propia.

### 6.12.2. Sistemas de contratación de personal.

El proceso de contratación es el conjunto de pasos que lleva a cabo una empresa para incorporar nuevos empleados que cubran puestos vacantes o de nueva creación. Este proceso consta de varias etapas: identificar la necesidad de personal, publicar la vacante, buscar candidatos, revisar las solicitudes, preparar y realizar las entrevistas, establecer un periodo de prueba y, por último, tomar una decisión. En Construcciones Tesla Mediterráneo S.L., el sistema de contratación es directa, sin intermediarios. No se utiliza ninguna página web ni se dispone de un lugar para dejar los currículums. En el sector

construcción, el proceso de contratación suele basarse en recomendaciones personales. Se establece un periodo de prueba y se requieren una serie de cualidades básicas y específicas para desempeñar el trabajo. Entre las habilidades laborales más destacadas se encuentran la capacidad de adaptación, el trabajo en equipo, la toma de decisiones, la habilidad de actuar de manera racional, entre otras. Además, para las exigencias específicas se requiere cursar una serie de programas y certificaciones para trabajar en este sector. Por ejemplo: se exige tener la tarjeta profesional de la construcción, una formación en operaciones básicas, el certificado de competencia profesional o el curso de trabajos en altura.

### 6.12.3. Asesores externos.

Construcciones Tesla Mediterráneo S.L., cuenta con un asesor jurídico encargado de ofrecer asesoramiento y orientación legal en diversos aspectos de la actividad empresarial, con el objetivo de asegurar que la empresa cumpla con la normativa vigente y prevenir posibles conflictos legales. Además, ambos socios se encargan de los asuntos financieros y contables. Por otro lado, disponen de un asesor técnico responsable de supervisar los detalles técnicos, interpretar los planos y garantizar la calidad de la obra.

## 6.13 PLAN ECONÓMICO FINANCIERO.

### 6.13.1 Hipótesis contempladas.

En la elaboración del Plan Económico Financiero se consideran y estudian tres escenarios posibles. A continuación, se detalla el escenario realista, mientras que los otros se encuentran en el Anexo.

En cuanto al escenario optimista, se asume que se venderán todos los bienes inmuebles y que los cobros y los pagos se realizarán lo antes posible.

El escenario negativo contempla situaciones como el incumplimiento de los plazos previstos, la paralización de las obras debido a retrasos en la entrega de material, la falta de personal o incluso la pérdida de una obra. En este caso, se venderán pocas unidades, los costes variables se incrementarán y los cobros y ventas se retrasarán, lo que provocará una tesorería negativa.

Los datos del escenario realista se han basado en información objetiva proporcionada por la propia constructora.

### 6.13.2 Inversiones previstas y Plan de amortización.

En esta tabla se muestran diferentes categorías de activos que forman parte de la constructora, segmentadas en “Inmovilizado”, que son los activos fijos, y “Circulante”, que son los activos corrientes.

TABLA 6. ACTIVO

Concepto	Inversión		Base Imponible		% IVA Soportado	Importe IVA
	Importe	%	Aportación	Adquisición		
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>465.300</b>	<b>92%</b>				
<b>Inmovilizado Material</b>	<b>465.300</b>	<b>92%</b>				
Terrenos y bienes naturales	375.000		90.000	285.000	10%	28.500
Edificios y construcciones	0				10%	0
Instalaciones	0				21%	0
Maquinaria	55.000		15.000	40.000	21%	8.400
Uillaje, Herramientas,...	9.600		3.600	6.000	21%	1.260
Mobiliario	20.000			20.000	21%	4.200
Elementos de transporte	4.000		3.000	1.000	21%	210
Equipos informáticos	1.700		1.500	200	21%	42
Otro Inmovilizado Material	0				21%	0
<b>Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>				
Aplicaciones Informáticas	0				21%	0
Arrendamientos Financieros	0					
Otro Inmovilizado Inmaterial	0				21%	0
<b>Inmovilizado financiero</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>				
Fianza del local	0					0
<b>Gastos Amortizables</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>				
De primer establecimiento	0				21%	0
De constitución	0				21%	0
<b>Total Circulante</b>	<b>42.612</b>	<b>8%</b>				
<b>Existencias Iniciales</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>				
Chalet A	0				21%	0
Chalet B	0				21%	0
Edificio A	0				21%	0
Edificio B	0				21%	0
Familia 5.-	0				21%	0
Familia 6.-	0				21%	0
Familia 7.-	0				21%	0
Familia 8.-	0				21%	0
<b>Realizable</b>	<b>42.612</b>	<b>8%</b>	<b>113.100</b>	<b>352.200</b>		<b>42.612</b>
Hacienda Pública IVA soportado	42.612					
Cientes (*)						
Otros Deudores (*)						
<b>Tesorería inicial / Disponible</b>		<b>0%</b>				
<b>Total Activo</b>	<b>507.912</b>	<b>100%</b>				

La empresa posee un inmovilizado total valorado en 465.300 €, lo que representa el 92% del total del activo. No se registran activos en inmovilizado inmaterial ni financiero, mientras que el circulante tiene un valor de 42.612 €, representando el 8% del total del activo. La empresa soporta un IVA del 10 % y del 21 %, según la categoría de activos. Por lo tanto, la tabla refleja que la empresa está compuesta principalmente por activos inmovilizados, con una menor proporción del circulante, y un total de activos de 507.912€.

*TABLA 7. CUADRO DE AMORTIZACIÓN CONTABLE*

Concepto	Valor inicial	% amortización	Inversiones año 1	Cuota año 1	Inversiones año 2	Cuota año 2	Inversiones año 3	Cuota año 3
<b>Inmovilizado Material</b>	<b>465.300</b>		<b>0</b>	<b>12.545</b>	<b>0</b>	<b>12.545</b>	<b>0</b>	<b>12.545</b>
Terrenos y bienes naturales	375.000	0%		0		0		0
Edificios y construcciones	0	3%		0		0		0
Instalaciones	0	12%		0		0		0
Maquinaria	55.000	12%		6.600		6.600		6.600
Utillaje, Herramientas,...	9.600	30%		2.880		2.880		2.880
Mobiliario	20.000	10%		2.000		2.000		2.000
Elementos de transporte	4.000	16%		640		640		640
Equipos informáticos	1.700	25%		425		425		425
Otro Inmovilizado Material	0	30%		0		0		0
<b>Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>0</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Aplicaciones Informáticas	0	33%		0		0		0
Arrendamientos Financieros	0			0		0		0
Otro Inmovilizado Inmaterial	0	10%		0		0		0
<b>Gastos Amortizables</b>	<b>0</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
De establecimiento	0	20%		0		0		0
De constitución	0	20%		0		0		0
<b>Total Anual</b>	<b>465.300</b>		<b>0</b>	<b>12.545</b>	<b>0</b>	<b>12.545</b>	<b>0</b>	<b>12.545</b>

Esta tabla está enfocada en el cálculo de amortización de la empresa para los próximos tres años. Se muestra el valor inicial de los activos, con su porcentaje de amortización y el cálculo de la cuota de amortización anual para los tres primeros años. Esto nos permite controlar cómo se reduce el valor contable de los activos año tras año, planificar los costos y evaluar cómo se amortizarían las inversiones si se realizaran. El porcentaje de amortización oscila entre el 3% y el 33%. Por lo tanto, observamos que el primer año se registra un total de 12.545€, lo mismo que en los dos años siguientes. Esto refleja que se está aplicando una amortización lineal y constante, el mismo importe aplicado cada año. Las inversiones en el año 1, 2 y 3 están vacías, lo que sugiere que no se tienen previstas nuevas inversiones en activos para esos años o que los nuevos activos aún no han sido adquiridos. Esta información es clave para la gestión financiera, ya que permite a la empresa anticipar sus costos de depreciación y ajustar sus proyecciones contables en consecuencia.

*TABLA 8. PLAN DE INVERSIÓN: 3 PRIMEROS AÑOS DE ACTIVIDAD.*

Concepto	Estimación Inicial	2.023	2.024	2.025
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>465.300</b>	<b>452.755</b>	<b>440.210</b>	<b>427.665</b>
<b>Inmovilizado Material</b>	<b>465.300</b>	<b>465.300</b>	<b>465.300</b>	<b>465.300</b>
<b>A.A.I.M.</b>		<b>12.545</b>	<b>25.090</b>	<b>37.635</b>
<b>Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>A.A.I.I.</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Inmovilizado financiero</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Gastos Amortizables Netos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Total Circulante</b>	<b>42.612</b>	<b>2.804.215</b>	<b>5.053.186</b>	<b>7.374.700</b>
<b>Existencias</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Realizable</b>	<b>42.612</b>	<b>441.750</b>	<b>455.003</b>	<b>468.653</b>
<b>Tesorería</b>	<b>0</b>	<b>2.362.465</b>	<b>4.598.183</b>	<b>6.906.048</b>
<b>Total Inversión</b>	<b>507.912</b>	<b>3.256.970</b>	<b>5.493.396</b>	<b>7.802.365</b>

Esta tabla presenta la proyección financiera que muestra la evolución del inmovilizado, el circulante y el total de inversión de la empresa para los años 2023, 2024 y 2025, con una estimación inicial de partida.

En primer lugar, tenemos un valor inicial de inmovilizado de 465.300€. A lo largo de los años, se observa cómo disminuye este valor, lo que refleja la depreciación que sufre el bien durante los próximos años. En segundo lugar, se muestra la amortización acumulada, que alcanza un total valorado en 37.635€. Como no tenemos inmovilizado inmaterial, no se observa ninguna depreciación en esa categoría. En tercer lugar, el activo circulante asciende a 7.374.700€, lo que podría deberse a un aumento en las ventas o en el efectivo disponible. El total de la inversión en 2025 asciende a 7.802.365€, lo que indica una fuerte inversión en activos circulantes, ya que el inmovilizado disminuye mientras el circulante crece.

### 6.13.3. Fuentes de financiación.

TABLA 9. PASIVO.

	Importe	%
<b>Recursos Propios</b>	<b>133.100</b>	<b>26%</b>
Capital	20.000	4%
Reservas		0%
Resultados del periodo		0%
Aportaciones no dinerarias	113.100	22%
Subvenciones		0%
<b>Recursos Ajenos</b>	<b>374.812</b>	<b>74%</b>
Créditos Largo Plazo	374.812	74%
Acreedores L.P. Financieros	200.000	39%
Acreedores L.P. Leasing	0	
<i>C/c Socios y Administradores(*)</i>		
Otros Acreedores L.P.	174.812	34%
Créditos a Corto Plazo	0	0%
Acreedores C.P. Financieros		0%
Acreedores Comerciales		
<i>Salarios a Pagar (*)</i>		
Otros Acreedores C.P.		0%
<b>Total Pasivo</b>	<b>507.912</b>	<b>100%</b>

La tabla nos muestra las fuentes de financiación obtenidas para poner en funcionamiento nuestra sociedad. Encontramos que los recursos propios representan el 26% de la financiación, mientras que los recursos ajenos corresponden al 74%. En cuanto a los recursos propios, contamos con el capital social, con una aportación de 10000€ por cada socio, y con aportaciones no dinerarias de 113.100€. Las participaciones se emiten a valor nominal con precio de 1€/acción, ascendiendo el total de la emisión a 20000 acciones.

En lo que respecta a los recursos ajenos, la empresa solicita un préstamo a largo plazo de 200.000€, lo que representa el 39% de la financiación, además de solicitar a otros acreedores a largo plazo un total de 174.812€, lo que representa un 34% de participación en la financiación. La amortización del crédito se detalla en la siguiente tabla, observando:

- Un interés anual del 5%, pagado en 10 años.
- Una cuota mensual constante de 2.121€.
- Los intereses pagados varían cada mes, ya que se calculan sobre el saldo pendiente del préstamo.
- La tabla muestra los pagos realizados en el primer, segundo y tercer año, indicando la suma total de cuota, intereses y capital amortizado.

TABLA 10. CUADRO DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO.

Periodos	Cuota	Intereses	Capital	Capital Pendiente
1	2.121	833	1.288	198.712
2	2.121	828	1.293	197.419
3	2.121	823	1.299	196.120
4	2.121	817	1.304	194.816
5	2.121	812	1.310	193.506
6	2.121	806	1.315	192.191
7	2.121	801	1.321	190.871
8	2.121	795	1.326	189.545
9	2.121	790	1.332	188.213
10	2.121	784	1.337	186.876
11	2.121	779	1.343	185.533
12	2.121	773	1.348	184.185
13	2.121	767	1.354	182.831
14	2.121	762	1.360	181.472
15	2.121	756	1.365	180.107
16	2.121	750	1.371	178.736
17	2.121	745	1.377	177.359
18	2.121	739	1.382	175.977
19	2.121	733	1.388	174.589
20	2.121	727	1.394	173.195
21	2.121	722	1.400	171.795
22	2.121	716	1.405	170.390
23	2.121	710	1.411	168.978
24	2.121	704	1.417	167.561
25	2.121	698	1.423	166.138
26	2.121	692	1.429	164.709
27	2.121	686	1.435	163.274
28	2.121	680	1.441	161.833
29	2.121	674	1.447	160.386
30	2.121	668	1.453	158.933
31	2.121	662	1.459	157.474
32	2.121	656	1.465	156.009
33	2.121	650	1.471	154.537
34	2.121	644	1.477	153.060
35	2.121	638	1.484	151.576
36	2.121	632	1.490	150.087

#### 6.13.4 Previsión de ventas e ingresos.

La tabla proporciona una visión detallada del rendimiento de ventas de una empresa a lo largo del año y cumple varias funciones:

- Permite hacer un seguimiento de los ingresos generados por diferentes tipos de productos mes a mes.

- Facilita la comparación del desempeño de diferentes productos, mostrando cual tiene mayores ventas y cuales no están generando ingresos.
- Ayuda a prever el flujo de caja y a planificar la financiación.

*TABLA 11. PRONÓSTICO DE VENTAS DE LA EMPRESA.*

Ventas	Precio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Chalet A	Unidades					1								1
	360.000,00	0	0	0	0	360.000	0	0	0	0	0	0	0	360.000
Chalet B	Unidades			1										1
	650.000,00	0	0	650.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	650.000
Edificio A	Unidades	3	2			2	2			2	1			12
	175.000,00	525.000	350.000	0	0	350.000	350.000	0	0	350.000	175.000	0	0	2.100.000
Edificio B	Unidades	3	2	3	1	1	3	2	1	1	1	1		19
	190.000,00	570.000	380.000	570.000	190.000	190.000	570.000	380.000	190.000	190.000	190.000	190.000	0	3.610.000
Familia 5.-	Unidades													0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 6.-	Unidades													0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 7.-	Unidades													0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 8.-	Unidades													0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>		<b>1.095.000</b>	<b>730.000</b>	<b>1.220.000</b>	<b>190.000</b>	<b>900.000</b>	<b>920.000</b>	<b>380.000</b>	<b>190.000</b>	<b>540.000</b>	<b>365.000</b>	<b>190.000</b>	<b>0</b>	<b>6.720.000</b>

En este caso, al tratarse de una constructora en funcionamiento, consulté a los socios sobre las ventas y los precios de cada bien inmueble. Indicaron que se han vendido más del 85% de sus proyectos a precios de mercado, teniendo en cuenta las características que ofrece cada producto.

### 6.13.5 Estimación costes fijos y costes variables.

#### 6.13.5.1 Costes variables.

Los costes variables de una constructora son aquellos que influyen directamente en el volumen de producción, como los materiales de construcción, la contratación de subcontratistas (fontaneros, carpinteros, electricistas, etc.), el alquiler o uso de maquinaria, y los suministros empleados en la ejecución de la obra, entre otros. Son considerados variables porque varían en función de la actividad de la empresa constructora. En la tabla, se puede observar una estimación aproximada de cuánto cuesta construir o llevar a cabo un proyecto de obra.

*TABLA 12. PRONÓSTICO DE COSTES VARIABLES DE LA EMPRESA.*

Costes Variables	Coste	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Chalet A	150.000,00	0	0	0	0	150.000	0	0	0	0	0	0	0	150.000
Chalet B	200.000,00	0	0	200.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200.000
Edificio A	100.000,00	300.000	200.000	0	0	200.000	200.000	0	0	200.000	100.000	0	0	1.200.000
Edificio B	120.000,00	360.000	240.000	360.000	120.000	120.000	360.000	240.000	120.000	120.000	120.000	120.000	0	2.280.000
Familia 5.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 6.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 7.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 8.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Compras</b>	<b>Total</b>	<b>660.000</b>	<b>440.000</b>	<b>560.000</b>	<b>120.000</b>	<b>470.000</b>	<b>560.000</b>	<b>240.000</b>	<b>120.000</b>	<b>320.000</b>	<b>220.000</b>	<b>120.000</b>	<b>0</b>	<b>3.830.000</b>
Transporte	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comisiones	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costes varios	1%	10.950	7.300	12.200	1.900	9.000	9.200	3.800	1.900	5.400	3.650	1.900	0	67.200
<b>Otros COSTES VAR.</b>	<b>Total</b>	<b>10.950</b>	<b>7.300</b>	<b>12.200</b>	<b>1.900</b>	<b>9.000</b>	<b>9.200</b>	<b>3.800</b>	<b>1.900</b>	<b>5.400</b>	<b>3.650</b>	<b>1.900</b>	<b>0</b>	<b>67.200</b>

### 6.13.5.2 Costes fijos.

Los costes fijos son los que no varían con la producción de nuestra empresa. En la ejecución de una obra, no se encuentran costes fijos de manera estricta, ya que los precios varían casi todos los días, lo que obliga a los socios a negociar constantemente estos valores. Un ejemplo de coste fijo son los sueldos y salarios de los socios y trabajadores, teniendo en cuenta que esto varía según los días que trabajen, cuantos metros hagan o qué lugar ocupen en la obra. Generalmente, los sueldos de los empleados oscilan entre 1300€-1600€.

*TABLA 13. LOS RECURSOS HUMANOS DE LA EMPRESA.*

Conceptos	Salario Bruto anual	Ret.IRPF anual	S. Social trabajador anual	Salario Líquido anual	S. Social Empresa anual	Cuota Autónomos mensual	Otros Gastos Sociales anual	Total Coste Empresa Anual
Socio 1	15.600	2.340		13.260		230		18.360
Socio 2	15.600	2.340		13.260		230		18.360
Socio 3		0		0				0
Empleado 1	18.417	921	1.169	16.327	5.636			24.053
Empleado 2	18.417	921	1.169	16.327	5.636			24.053
Empleado 3	19.368	968	1.230	17.170	5.927			25.294
Empleado 4	19.368	968	1.230	17.170	5.927			25.294
Empleado 5	16.200	810	1.029	14.361	4.957			21.157
Empleado 6	16.200	810	1.029	14.361	4.957			21.157
Empleado 7		0	0	0	0			0
Empleado 8		0	0	0	0			0
Empleado 9		0	0	0	0			0
Empleado 10		0	0	0	0			0
<b>Totales</b>	<b>139.170</b>	<b>10.078</b>	<b>6.856</b>	<b>122.235</b>	<b>33.039</b>	<b>460</b>	<b>0</b>	<b>177.729</b>

### 6.13.6 Estados Financieros previsionales.

#### 6.13.6.1 Cuentas de resultados previsionales.

En relación con la Cuenta de Pérdidas y Ganancias previsional, la tabla nos muestra un análisis detallado de las ventas, costos y resultados financieros de una empresa en un año. Comentarios que hay que destacar:

- Las ventas alcanzan un total de 6.720.000€ a lo largo del año, siendo las cifras más altas en marzo, mayo y junio.
- Los costes variables de compra y venta representan el 58% de las ventas. Estos costes son más altos en marzo y junio.
- El margen bruto sobre ventas es del 42% con un total de 2.822.800€.
- Los gastos de explotación son de 274.274€ que incluye los sueldos y salarios, cargas sociales, entre otros.

- El resultado ordinario antes del impuesto es del 38% sumando 2.538.886€, observándose una disminución en diciembre, donde el resultado es negativo.
- Los gastos financieros son bajos, generando un resultado financiero mensual negativo.
- Por último, el beneficio neto es de 2.158.053€, lo que indica una sólida rentabilidad neta.

TABLA 14. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Conceptos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	%
Ventas	1.095.000	730.000	1.220.000	190.000	900.000	920.000	380.000	190.000	540.000	365.000	190.000	0	6.720.000	100%
Costes variables de compra y venta	670.950	447.300	572.200	121.900	479.000	569.200	243.800	121.900	325.400	223.650	121.900	0	3.897.200	58%
Coste de la M.O.D.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
<b>Margen Bruto s/Ventas</b>	<b>424.050</b>	<b>282.700</b>	<b>647.800</b>	<b>68.100</b>	<b>421.000</b>	<b>350.800</b>	<b>136.200</b>	<b>68.100</b>	<b>214.600</b>	<b>141.350</b>	<b>68.100</b>	<b>0</b>	<b>2.822.800</b>	<b>42%</b>
Sueldos y Salarios	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	139.170	2%
Cargas Sociales	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	38.559	1%
Tributos: IAE, IBI, ...	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Suministros: luz, agua, teléfono, gasoil	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	48.000	1%
Servicios de profesionales indep.	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	14.400	0%
Material de oficina	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600	0%
Publicidad y propaganda	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Primas de Seguros	18.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	18.000	0%
Trabajos realizados por otras empresas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Mantenimiento y reparación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Arrendamientos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Varios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Dotación Amortizaciones	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	12.545	0%
Otros Gastos Explotación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
<b>Total Gastos Explotación</b>	<b>39.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>274.274</b>	<b>4%</b>
<b>Res. Ordi. antes Int. e Imp. (B.A.I.)</b>	<b>384.694</b>	<b>261.344</b>	<b>626.444</b>	<b>46.744</b>	<b>399.644</b>	<b>329.444</b>	<b>114.844</b>	<b>46.744</b>	<b>193.244</b>	<b>119.994</b>	<b>46.744</b>	<b>-21.356</b>	<b>2.548.526</b>	<b>38%</b>
Ingresos Financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Gastos Financieros	833	828	823	817	812	806	801	795	790	784	779	773	9.641	0%
<b>Resultado Financiero</b>	<b>-833</b>	<b>-828</b>	<b>-823</b>	<b>-817</b>	<b>-812</b>	<b>-806</b>	<b>-801</b>	<b>-795</b>	<b>-790</b>	<b>-784</b>	<b>-779</b>	<b>-773</b>	<b>-9.641</b>	<b>0%</b>
<b>Res. Ordi. antes Imp. (B.A.I.)</b>	<b>383.861</b>	<b>260.516</b>	<b>625.621</b>	<b>45.927</b>	<b>398.832</b>	<b>328.638</b>	<b>114.043</b>	<b>45.949</b>	<b>192.454</b>	<b>119.210</b>	<b>45.965</b>	<b>-22.129</b>	<b>2.538.886</b>	<b>38%</b>
+ - Res. Extraordinarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
<b>Resultado del Periodo antes Imp.</b>	<b>383.861</b>	<b>260.516</b>	<b>625.621</b>	<b>45.927</b>	<b>398.832</b>	<b>328.638</b>	<b>114.043</b>	<b>45.949</b>	<b>192.454</b>	<b>119.210</b>	<b>45.965</b>	<b>-22.129</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>Res. Acumulado Ejercicio a Imp.</b>	<b>383.861</b>	<b>644.376</b>	<b>1.269.998</b>	<b>1.315.924</b>	<b>1.714.757</b>	<b>2.043.394</b>	<b>2.157.437</b>	<b>2.395.840</b>	<b>2.515.050</b>	<b>2.561.015</b>	<b>2.538.886</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>38%</b>
<b>Beneficio Bruto:</b>	<b>2.538.886</b>					<b>380.833</b>					<b>2.158.053</b>			
<b>Provisión Impuestos:</b>														
<b>Beneficio Neto:</b>														

TABLA 15. ANALISIS DE LAS CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Conceptos	2.023	% / Ventas	2.024	% / Ventas	Variación	2.025	% / Ventas	Variación
<b>Ventas Netas</b>	<b>6.720.000</b>	<b>100%</b>	<b>6.921.600</b>	<b>100%</b>	<b>3,0%</b>	<b>7.129.248</b>	<b>100%</b>	<b>3,0%</b>
Costes variables de compra y venta	3.897.200	58%	4.014.116	58%	3%	4.134.539	58%	3%
Coste de la M.O.D.	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
<b>Margen Bruto s/Ventas</b>	<b>2.822.800</b>	<b>42%</b>	<b>2.907.484</b>	<b>42%</b>	<b>3%</b>	<b>2.994.709</b>	<b>42%</b>	<b>3%</b>
Sueldos y Salarios	139.170	2%	139.170	2%	3%	139.170	2%	3%
Cargas Sociales	38.559	1%	38.559	1%	3%	38.559	1%	3%
Tributos: IAE, IBI, ...	0	0%	0	0%	3%	0	0%	3%
Suministros: luz, agua, teléfono, gasoil	48.000	1%	49.440	1%	3%	50.923	1%	3%
Servicios de profesionales indep.	14.400	0%	14.832	0%	3%	15.277	0%	3%
Material de oficina	3.600	0%	3.708	0%	3%	3.819	0%	3%
Publicidad y propaganda	0	0%	0	0%	3%	0	0%	3%
Primas de Seguros	18.000	0%	18.540	0%	3%	19.096	0%	3%
Trabajos realizados por otras empresas	0	0%	0	0%	3%	0	0%	3%
Mantenimiento y reparación	0	0%	0	0%	3%	0	0%	3%
Arrendamientos	0	0%	0	0%	3%	0	0%	3%
Dotación Amortizaciones	12.545	0%	12.545	0%	0%	12.545	0%	0%
Otros Gastos Explotación	0	0%	0	0%	4%	0	0%	4%
<b>Total Gastos Explotación</b>	<b>274.274</b>	<b>4%</b>	<b>276.794</b>	<b>4%</b>	<b>1%</b>	<b>279.389</b>	<b>4%</b>	<b>1%</b>
<b>Res. Ordi. antes Int. e Imp.</b>	<b>2.548.526</b>	<b>38%</b>	<b>2.630.690</b>	<b>38%</b>	<b>3%</b>	<b>2.715.319</b>	<b>38%</b>	<b>3%</b>
Ingresos Financieros	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Gastos Financieros	9.641	0%	8.832	0%	-8%	7.981	0%	-10%
<b>Resultado Financiero</b>	<b>-9.641</b>	<b>0%</b>	<b>-8.832</b>	<b>0%</b>	<b>8%</b>	<b>-7.981</b>	<b>0%</b>	<b>10%</b>
<b>Res. Ordi. antes Imp. (B.A.I.)</b>	<b>2.538.886</b>	<b>38%</b>	<b>2.621.859</b>	<b>38%</b>	<b>3%</b>	<b>2.707.338</b>	<b>38%</b>	<b>3%</b>
+ - Res. Extraordinarios	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
<b>Resultado antes de Impuestos</b>	<b>2.538.886</b>	<b>38%</b>	<b>2.621.859</b>	<b>38%</b>	<b>3%</b>	<b>2.707.338</b>	<b>38%</b>	<b>3%</b>
Provisión Impuestos	380.833	6%	393.279	6%	3%	406.101	6%	3%
<b>Resultado del Periodo</b>	<b>2.158.053</b>	<b>32%</b>	<b>2.228.580</b>	<b>32%</b>	<b>3%</b>	<b>2.301.237</b>	<b>32%</b>	<b>3%</b>

La tabla presenta un análisis comparativo entre los años 2023, 2024 y 2025 con respecto a las ventas netas, los costes variables, el margen bruto, los gastos de explotación y los resultados financieros. La empresa muestra una tendencia de crecimiento estable, con un aumento del 3% en ventas, costes y resultados. Además, se observa una gestión adecuada en los gastos financieros, ya que estos han disminuido de un año a otro. El incremento del 3% lo hemos obtenido de la Tabla 4 del presente trabajo, donde se ofrece un resumen sobre la situación actual y futura del sector de la construcción.

### 6.13.6.2 Balances previsionales.

En relación con los balances previsionales nos proporciona los siguientes datos:

*TABLA 16. BALANCES PREVISIONALES.*

	Año 0		2.023		2.024		2.025	
	€	%	€	%	€	%	€	%
<b>Activo Fijo</b>	<b>465.300</b>	<b>91,6%</b>	<b>452.755</b>	<b>13,9%</b>	<b>440.210</b>	<b>8,0%</b>	<b>427.665</b>	<b>5,5%</b>
Inmovilizado Material Neto	465.300	91,6%	452.755	13,9%	440.210	8,0%	427.665	5,5%
Inmovilizado Inmaterial Neto	0		0		0		0	
Inmovilizado Financiero	0		0		0		0	
Gastos Amortizables Netos	0		0		0		0	
<b>Activo Circulante</b>	<b>42.612</b>	<b>8,4%</b>	<b>2.804.215</b>	<b>86,1%</b>	<b>5.053.186</b>	<b>92,0%</b>	<b>7.374.700</b>	<b>94,5%</b>
Existencias	0		0		0		0	
Realizable	42.612	8,4%	441.750	13,6%	455.003	8,3%	468.653	6,0%
Tesorería	0		2.362.465	72,5%	4.598.183	83,7%	6.906.048	88,5%
<b>Total Activo</b>	<b>507.912</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.256.970</b>	<b>100,0%</b>	<b>5.493.396</b>	<b>100,0%</b>	<b>7.802.365</b>	<b>100,0%</b>
<b>Recursos Propios</b>	<b>133.100</b>	<b>26,2%</b>	<b>2.291.153</b>	<b>70,3%</b>	<b>4.519.733</b>	<b>82,3%</b>	<b>6.820.970</b>	<b>87,4%</b>
Capital	133.100	26,2%	133.100	4,1%	133.100	2,4%	133.100	1,7%
Reservas	0		0		2.158.053	39,3%	4.386.633	56,2%
Pérdidas y Ganancias del Ejercicio	0		2.158.053	66,3%	2.228.580	40,6%	2.301.237	29,5%
Subvenciones	0		0		0		0	
<b>Pasivo Exigible a largo Plazo</b>	<b>374.812</b>	<b>73,8%</b>	<b>184.185</b>	<b>5,7%</b>	<b>167.561</b>	<b>3,1%</b>	<b>150.087</b>	<b>1,9%</b>
Financiación Largo Plazo	374.812	73,8%	184.185	5,7%	167.561	3,1%	150.087	1,9%
Otros Acreedores (leasing)	0		0		0		0	
C/c de Socios y Administradores	0		0		0		0	
<b>Pasivo Exigible a Corto Plazo</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>781.632</b>	<b>24,0%</b>	<b>806.102</b>	<b>14,7%</b>	<b>831.308</b>	<b>10,7%</b>
Entidades de Crédito	0		0		0		0	
Acreedores Comerciales	0		294.812	9,1%	303.656	5,5%	312.766	4,0%
Salarios a Pagar	0		0		0		0	
Otros Acreedores (H.P.)	0		486.820	14,9%	502.445	9,1%	518.542	6,6%
<b>Total Recursos Permanentes</b>	<b>507.912</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.475.338</b>	<b>76,0%</b>	<b>4.687.294</b>	<b>85,3%</b>	<b>6.971.057</b>	<b>89,3%</b>
<b>Total Recursos Ajenos</b>	<b>374.812</b>	<b>73,8%</b>	<b>965.817</b>	<b>29,7%</b>	<b>973.663</b>	<b>17,7%</b>	<b>981.395</b>	<b>12,6%</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>507.912</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.256.970</b>	<b>100,0%</b>	<b>5.493.396</b>	<b>100,0%</b>	<b>7.802.365</b>	<b>100,0%</b>
<b>Fondo de Maniobra</b>	<b>42.612</b>	<b>8,4%</b>	<b>2.022.583</b>	<b>62,1%</b>	<b>4.247.084</b>	<b>77,3%</b>	<b>6.543.392</b>	<b>83,9%</b>
Los % de Fondo de Maniobra son sobre el Activo Total.								
Balance cuadrado	Sí		0		Sí		Sí	

- El activo fijo ha disminuido a lo largo de los años, pasando del 91,6% en el año 0 al 5,5% en el 2025. Esta reducción indica que la empresa ha disminuido su inversión en activos fijos.
- El activo circulante ha aumentado significativamente, del 8,4% en el año 0 al 94,5% en el año 2025.

- En cuanto a los recursos propios, se ha producido un aumento, impulsado principalmente por el incremento de las reservas y la Pérdidas y Ganancias del ejercicio.
- En contraste, el pasivo exigible a largo plazo ha disminuido, lo que indica que, conforme pasan los años, la empresa reduce su dependencia de la deuda a largo plazo.
- El pasivo exigible a corto plazo ha aumentado, reflejando un incremento en la necesidad de financiación a corto plazo.

En resumen, la empresa realiza importantes cambios en su estructura financiera, reduciendo su inversión en activos fijos y aumentando su liquidez.

*TABLA 17.POLITICA DE COBROS Y DE PAGOS DE LA EMPRESA.*

Ventas del periodo		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
		1.095.000	730.000	1.220.000	190.000	900.000	920.000	380.000	190.000	540.000	365.000	190.000	0	6.720.000
Plazos de cobro	% / Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Contado	15%	164.250	109.500	183.000	28.500	135.000	138.000	57.000	28.500	81.000	54.750	28.500	0	1.008.000
a 30 días	20%		219.000	146.000	244.000	38.000	180.000	184.000	76.000	38.000	108.000	73.000	38.000	1.344.000
a 60 días	20%			219.000	146.000	244.000	38.000	180.000	184.000	76.000	38.000	108.000	73.000	1.306.000
a 90 días	20%				219.000	146.000	244.000	38.000	180.000	184.000	76.000	38.000	108.000	1.233.000
a 120 días	15%					164.250	109.500	183.000	28.500	135.000	138.000	57.000	28.500	843.750
a 150 días	10%						109.500	73.000	122.000	19.000	90.000	92.000	38.000	543.500
a 180 días								0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>164.250</b>	<b>328.500</b>	<b>548.000</b>	<b>637.500</b>	<b>727.250</b>	<b>819.000</b>	<b>715.000</b>	<b>619.000</b>	<b>533.000</b>	<b>504.750</b>	<b>396.500</b>	<b>285.500</b>	<b>6.278.250</b>
Cobros Tarjeta de Crédito		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dto. Aplicado	3%													
Coste Financ.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% Ventas con tarjeta														
<b>Pagos por Compras</b>														
Compras del periodo		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
		660.000	440.000	560.000	120.000	470.000	560.000	240.000	120.000	320.000	220.000	120.000	0	3.830.000
Plazos de pago	% / Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Contado	100%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 30 días			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 60 días				660.000	440.000	560.000	120.000	470.000	560.000	240.000	120.000	320.000	220.000	3.710.000
a 90 días					0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 120 días						0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 150 días							0	0	0	0	0	0	0	0
a 180 días								0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>660.000</b>	<b>440.000</b>	<b>560.000</b>	<b>120.000</b>	<b>470.000</b>	<b>560.000</b>	<b>240.000</b>	<b>120.000</b>	<b>320.000</b>	<b>220.000</b>	<b>3.710.000</b>

En cuanto a la política de cobros, observamos que la empresa tiene un total de ventas de 6.720.000€, distribuidas de manera desigual a lo largo del año, con picos en marzo y una caída significativamente en diciembre.

En cuanto a los pagos por compras, la empresa efectúa el 100% de los pagos a 60 días. Esta política puede provocar un desfase entre el flujo de efectivo disponible y las obligaciones de pago.

Por lo tanto, este análisis nos sugiere la necesidad de optimizar la gestión de la caja para equilibrar mejor los plazos de cobro con los de pago y mejorar la liquidez de la empresa.

TABLA 18. PLAN DE TESORERÍA.

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Saldo inicial (1)	0	140.126	505.191	331.322	520.705	688.600	1.499.671	1.552.235	1.597.739	1.922.148	2.240.118	2.306.797	
Cobro de ventas	164.250	328.500	548.000	637.500	727.250	819.000	715.000	619.000	533.000	504.750	396.500	285.500	6.278.250
Créditos obtenidos													0
Otras entradas													0
I.V.A. Repercutido	34.493	68.985	115.080	133.875	152.723	171.990	150.150	129.990	111.930	105.998	83.265	59.955	1.318.433
<b>Total Entradas (2)</b>	<b>198.743</b>	<b>397.485</b>	<b>663.080</b>	<b>771.375</b>	<b>879.973</b>	<b>990.990</b>	<b>865.150</b>	<b>748.990</b>	<b>644.930</b>	<b>610.748</b>	<b>479.765</b>	<b>345.455</b>	<b>7.596.683</b>
Pago de compras	0	0	660.000	440.000	560.000	120.000	470.000	560.000	240.000	120.000	320.000	220.000	3.710.000
Pago de otros costes variables	10.950	7.300	12.200	1.900	9.000	9.200	3.800	1.900	5.400	3.650	1.900	0	67.200
Sueldos y Salarios	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	139.170
Cargas Sociales	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	38.559
Tributos: IAE, IBI, ...											0		0
Suministros: luz, agua, teléfono, g	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	48.000
Servicios de profesionales indep.	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	14.400
Material de oficina	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600
Publicidad y propaganda	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Primas de Seguros	18.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	18.000
Trabajos realizados por otras emp	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mantenimiento y reparación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arrendamientos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Varios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos financieros	833	828	823	817	812	806	801	795	790	784	779	773	9.641
Devolución de préstamo	1.288	1.293	1.299	1.304	1.310	1.315	1.321	1.326	1.332	1.337	1.343	1.348	15.815
Recuperación coste leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversiones realizadas	0												0
Otras salidas													0
I.V.A. Soportado	7.235	2.688	142.317	93.954	120.645	28.287	100.653	119.154	52.689	27.122	68.754	47.355	810.852
<b>Total Salidas (3)</b>	<b>58.617</b>	<b>32.420</b>	<b>836.949</b>	<b>558.286</b>	<b>712.077</b>	<b>179.919</b>	<b>596.885</b>	<b>703.486</b>	<b>320.521</b>	<b>173.204</b>	<b>413.086</b>	<b>289.787</b>	<b>4.875.236</b>
Liquidación trimestral del I.V.A. (4)				23.706			215.702			119.574			105.987 IVA a liquidar
Tesorería del período = (2)-(3)	140.126	365.065	-173.869	189.383	167.895	811.071	52.563	45.504	324.409	317.970	66.679	55.668	
Saldo final = Tesorería período	140.126	505.191	331.322	520.705	688.600	1.499.671	1.552.235	1.597.739	1.922.148	2.240.118	2.306.797	2.362.465	

Este cuadro presenta un análisis mensual de la tesorería de la constructora, formado por diferentes partidas de ingresos y gastos a lo largo de un año. El saldo inicial es de 0€ en enero, y varía a lo largo del año, aumentando mes a mes a medida que se generan ingresos y gastos.

Contamos con un total de entradas de 7.596.683€, compuesto principalmente por los cobros generados por ventas y el IVA repercutido. En contraste, el total de salidas es de 4.875.236€, que incluyen gastos en compras, sueldos y salarios, suministros, material de oficina, entre otros.

El análisis muestra que la empresa tiene un flujo de efectivo positivo durante el año, con un saldo final creciente mes a mes. Este flujo de efectivo positivo le permitirá a la empresa en un futuro mejorar su obligación en invertir.

### 6.13.6.3. Análisis de Ratios

### 6.13.6.4. Ratios de Análisis Financiero.

Los ratios del análisis financiero estudian principalmente la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones, gestionar cobros y pagos, analizar el nivel de endeudamiento y solvencia, entre otros aspectos. Existen diversos tipos de ratios financieros que se enfocan en diferentes características de la empresa (ratio de rentabilidad, de eficiencia y financiero). Conclusiones:

- El ratio de liquidez muestra una mejora significativa a lo largo de los años, indicando una creciente capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo con activos líquidos, excluyendo inventarios.
- El ratio de disponibilidad muestra una mejora consistente, reflejando una sólida capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo utilizando todos sus activos circulantes.
- El ratio de endeudamiento muestra una disminución constante, lo que sugiere una reducción en la proporción de deuda en relación con el capital propio. Esto nos muestra una mejora en la solvencia y una menor dependencia de financiamiento externo.
- En cuanto a la cobertura del inmovilizado, indica una creciente capacidad para financiar los activos fijos con recursos propios y deuda a largo plazo, lo que reduce el riesgo financiero.
- El plazo medio de cobro y de pago es constante, lo que indica que la empresa sigue una política estable.

Por lo tanto, la empresa muestra una sólida posición en términos de liquidez, solvencia y cobertura del inmovilizado. Sin embargo, es necesario que la empresa controle y vigile la tendencia a la baja en los ratios de rentabilidad y eficiencia.

*TABLA 19. RATIOS DE ANALISIS FINANCIERO.*

Ratios de Rentabilidad	Fórmulas	2.023	2.024	2.025
1. (Retorno sobre Inversión) ROE (Return On Equity)	Beneficio Neto / Recursos Propios x 100	94,19%	49,31%	33,74%
2. (Retorno sobre Activo) ROI (Return On Investment)	Beneficio antes de intereses e impuestos / Activo Total x 100	78,25%	47,89%	34,80%
3. Margen sobre Ventas ROS (Return On Sales)	Beneficio antes de intereses e impuestos / Ventas Netas x 100	37,92%	38,01%	38,09%
Ratios de Eficiencia	Fórmulas	2.023	2.024	2.025
1. Rotación del Activo	Ventas Netas / Activo Total	2,06	1,26	0,91
2. Rotación del Circulante	Ventas Netas / Activo Circulante	2,40	1,37	0,97
3. Rotación de Existencias	Ventas Netas / Existencias			
Ratios Financieros	Fórmulas	2.023	2.024	2.025
1. Liquidez	(Activo Circulante - Existencias) / Pasivo Exigible a Corto	3,59	6,27	8,87
2. Disponibilidad	Activo Circulante / Pasivo Exigible a Corto	3,59	6,27	8,87
3. Endeudamiento o Apalancamiento	Pasivo Exigible Total / Recursos Propios	0,42	0,22	0,14
4. Cobertura del Inmovilizado	(Recursos Propios + Pasivo Exigible a Largo) / Activo Fijo	5,47	10,65	16,30
5. Plazo Medio de Cobro	(Clientes / Ingresos de Explotación) x 365	24 días	24 días	24 días
6. Plazo Medio de Pago	(Acreedores Comerciales / Coste de Ventas) x 365	28 días	28 días	28 días

Por último, el Fondo de Maniobra muestra una mejora significativa a lo largo de los años. Este incremento indica que la empresa ha aumentado su capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo con los activos circulantes. En 2023, la cobertura es de

2.022.583€, y se observa un crecimiento continuo en los dos años siguientes, alcanzando 4.247.084€ en 2024 y 6.543.392€ en 2025.

Esto mejora del Fondo de Maniobra fortalece a capacidad de la empresa para mejorar sus operaciones con mayor flexibilidad. Además, fortalece su posición para aprovechar oportunidades de crecimiento y reducir riesgos financieros.

Fondo de Maniobra	Activo Circulante - Pasivo Exigible a Corto Plazo	2.022.583	4.247.084	6.543.392
	(Recursos Propios + Pasivo Exigible a Largo Plazo) - Activo Fijo			

### 6.13.6.5. Ratios de Análisis Económico

En el análisis económico, se evalúa la capacidad de la empresa para generar beneficios. En términos generales, todos los indicadores son positivos y muestra una clara tendencia al alza para los próximos ejercicios. Desglosando cada uno de ellos:

- El ROE es un indicador que mide la rentabilidad de una empresa en relación con el beneficio neto y la cifra de fondos propios. En nuestro caso, el ROE es del 94,19%, aunque muestra una clara disminución en los últimos dos años.
- El ROI es un indicador que evalúa la rentabilidad económica generada por la empresa, dependiendo de la eficiencia de la gestión. Es un indicador relevante para los acreedores a largo plazo, ya que indica la solvencia de esta. En el año 2023, el ROI es del 78,25%, con una tendencia a la baja, aunque aún positiva. Esta disminución sugiere una reducción en la rentabilidad económica en relación con el total de activos.
- El ROS mide el rendimiento de las ventas, es decir, el beneficio que se está generando por cada venta. A diferencia de los otros dos ratios, el ROS muestra una estabilidad y ligera mejora en los últimos años.

*TABLA 20. RATIOS DE RENTABILIDAD.*

Ratios de Rentabilidad	Fórmulas	2.023	2.024	2.025
1. (Retorno sobre Inversión) ROE (Return On Equity)	Beneficio Neto / Recursos Propios x 100	94,19%	49,31%	33,74%
2. (Retorno sobre Activo) ROI (Return On Investment)	Beneficio antes de intereses e impuestos / Activo Total x 100	78,25%	47,89%	34,80%
3. Margen sobre Ventas ROS (Return On Sales)	Beneficio antes de intereses e impuestos / Ventas Netas x 100	37,92%	38,01%	38,09%

En conclusión, mientras que los ratios de rentabilidad como el ROE y el ROI están en declive, el ROS se mantiene estable, lo que indica que la empresa sigue siendo eficiente en términos de margen sobre venta.

### 6.13.7. Cálculo del punto de equilibrio.

*TABLA 21. CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.*

Plazo de Recuperación de la Inversión:	Número de años que se tarda en recuperar la Inversión Inicial	0,06	0,09	0,15
Punto Muerto o Punto de Equilibrio:	Volumen de Ventas a partir del cual se genera Beneficio	675.891	679.964	684.118

El punto de equilibrio o punto muerto establece el umbral a partir del cual se comienzan a generar beneficios. Aunque la cifra puede parecer relativamente alta, es importante ponerla en relación con la estimación de ventas e ingresos esperados, el tamaño del núcleo de nuestra empresa (el terreno) y la parte proporcional del mismo que se espera que comience a generar ingresos.

En cuanto al plazo de recuperación de la inversión, es relativamente corto, con valores que van de 0,06 a 0,15 años. Esto indica que la inversión inicial se recupera rápidamente en comparación con otros proyectos o inversiones. El punto muerto o punto de equilibrio varía entre 675.891 y 684.118 unidades de venta.

### 6.13.8. Cálculo del VAN

*TABLA 22. CÁLCULO DEL VAN.*

AÑO	2023	2024	2025
FLUJO DE CAJA DISPONIBLE	3.343.427,89	6.479.377,11	8.849.193,11
VAN	15.042.866,77 €		

El Valor Actual Neto se define como la diferencia entre el valor actualizado de los ingresos y gastos, descontados a la tasa de interés que podríamos conseguir a partir de otra inversión alternativa.

Para aceptar un proyecto basado en el VAN es que este sea mayor que 0, lo que indica que el proyecto generaría un rendimiento superior al que se obtendría con otras inversiones alternativas. En nuestro caso, el VAN es de 15.042.866,77€, lo que indica que el proyecto es económicamente viable y se acepta.

## 6.14 ESTRUCTURA LEGAL.

Construcciones Tesla Mediterráneo es una sociedad de responsabilidad limitada, regulada por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. En su art.1 se recogen los diferentes tipos de sociedades de capital. En el caso de las sociedades de responsabilidad limitada, el capital está dividido en participaciones sociales y está regulada por la ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada. También se regula por la Ley 18/2022 “Crea y Crece”, dirigida a facilitar la creación de empresas, reducir obstáculos regulatorios, luchar contra la morosidad e impulsar su crecimiento y expansión. Entre sus caracteres:

- **Número de socios:** 2
- **Responsabilidad de los socios:** solidaria y limitada únicamente hasta la diferencia del límite aportado, siendo el máximo de 3.000€.
- **Clase de socios:** socios capitalistas.
- **Nombre o denominación social:** Construcciones Tesla Mediterráneo S.L.
- **Capital social:** mínimo legal 1 € fundación Sucesiva.
- **División social:** en participaciones sociales.
- **Domicilio social:** Torrevieja, Alicante.
- **Objeto social:** construcción de inmuebles.
- **Constitución:** mediante estatutos y escritura pública firmada ante notario y posterior elevación en el RM (orden JUS 3185/2010 de los Estatutos tipo de la Sociedad de responsabilidad limitada).
- **Órgano de Administración y gestión:** junta de socios/accionistas y los administradores.
- **Responsabilidad de la gestión:** sobre los promotores ejecutivos, poseen conocimientos administrativos.
- **Obligaciones fiscales:** tributa por Impuesto de sociedades e IVA.
- **Régimen Seguridad Social:** régimen de autónomos.
- **Legislación:** Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio.

Es una sociedad mercantil, por lo tanto, debe contar con unos estatutos sociales, los cuales se pueden definir como normas con fuerza de ley que rigen el funcionamiento de

la constructora. Por ello, explicaremos aquí su contenido y requisitos mínimos cumplimentar:

1. **Denominación:** Arts. 6 y 7 LSC. Arts. 116 y 117 RRM. Estos preceptos establecen, por un lado, que figure la indicación “Sociedad Limitada” o “SL”. Por otro lado, que la denominación no sea idéntica a otra preexistente. Que cumplan con los requisitos impuestos reglamentariamente (arts. 395 a 408 RRM); esto es, que no contenga denominaciones oficiales, que induzcan a error, contrarias al orden público, etc.
2. **Objeto social** (arts. 117 y 118 RRM). Este se define como la actividad o actividades que consagran la sociedad. Requisitos:
  - Ha de ser determinado.
  - Han de ser actividades específicas.
  - No se permite el uso de actividades genéricas.
  - No se pueden incluir actos jurídicos necesarios para las actividades
  - Ha de ser lícito.
3. **Domicilio Social** (arts. 9-11 LSC, arts. 120 y 182 RRM): según el art. 40 del Código de Comercio que es el lugar donde las personas ejercen sus derechos y cumplen sus obligaciones. Requisitos:
  - Ha de ser en territorio español.
  - Debe ser donde radique su administración o su principal establecimiento.
  - En caso de discordancia entre el domicilio real y el expuesto, los terceros pueden optar por cualquiera de ellos.
4. **Capital social:** los estatutos han de expresar la cifra de capital social, la cual no podrá ser inferior al mínimo legal (art. 4 LSC), así como las cuotas (participaciones) en las que se divida, su valor nominal y su enumeración. En el caso de existir desembolsos pendientes, estos también se mencionan en estos puntos.
5. **Estructura del órgano de administración.** La LSC permite que tanto las Sociedades Anónimas como Limitadas se puedan administrar de la siguiente forma:
  - Administrador único.
  - Varios administradores solidarios.
  - Varios administradores mancomunados.
  - Consejo de administración.
  - Según el art. 23.e) LSC se permite en las SL la entrada a más de una forma de administrar la sociedad, señalando expresamente la escogida cada vez que se nombren a los administradores.

**6. Modo de deliberar y adoptar los acuerdos.** El art. 23.f) LSC exige que se regule en los estatutos el modo de deliberar y adoptar los acuerdos en los órganos colegiados de la SL (Junta General y Consejo de Administración, en su caso).

Por lo tanto, analizando todas estas características, se prefiere constituir una sociedad limitada porque permite establecer un negocio de forma segura y con una variedad de ventajas:

1º Seguridad y garantía de salvaguardar nuestro patrimonio personal. Capital social dividido en participaciones sociales y responsabilidad frente a terceros limitados.

2º Economía fiscal, el porcentaje de impuestos sobre beneficio es un tipo lineal (siempre el mismo para cualquier beneficio), mientras que el IRPF es progresivo.

3º Permite gran libertad de pactos y acuerdos entre los socios. No existe límite mínimo o máximo de socios.

4º Constitución de sociedades con 1 € de capital social tras la nueva Ley 18/2022.

5º El capital social está dividido en participaciones indivisibles y acumulables.

6º Órganos sociales sencillos.

7º Sencillez a la hora de realizar trámites administrativos, no hay que realizar ningún trámite de adquisición de personalidad jurídica, pero sí es necesario inscribirse en el Registro Mercantil y en el Registro de la Propiedad. La forma de constitución puede ser tanto presencial como telemática. Trámites para la constitución:

- Certificado negativo con denominación social, su trámite se lleva a cabo en el Registro.
- Mercantil Central.
- Apertura de cuenta bancaria.
- Solicitud de CIF.
- Escritura pública, ante notario de la ciudad de Torreveja.
- Pago de impuestos de Actos Jurídicos documentados, ante la Hacienda Pública.
- Inscripción en el Registro Mercantil Provincial.
- Inscripción de la marca *Construcciones Tesla Mediterránea S.L.*

## 6.15 CALENDARIO DE IMPLANTACIÓN.

El calendario de ejecución de la constructora nos muestra cada una de las actividades necesarias para la realización de una obra, cómo se van a planificar estas actividades durante el año, el responsable de cada acción y su duración. El siguiente cronograma detalla las actividades generales que realizan que llevan a cabo los socios en la constructora.

TABLA 23: CRONOGRAMA.

Actividades	Responsables	MESES DEL AÑO											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Definición del proyecto.	Ambos socios.												
Diseño y Planificación Detallada.	Socio 2.												
Gestión de permisos y licencias.	Socio 1.												
Pedido de suministros o materiales.	Ambos.												
Contratación de personal y subcontratas.	Ambos.												
Supervisión de las obras.	Ambos.												
Negociaciones para la venta.	Socio 2.												

Control de costos.	Socio 2.																
Encargado de obra.	Socio 1.																
Negociaciones con los proveedores.	Socio 2.																
Acabado de inmuebles.	Socio 1.																
Control para el cumplimiento de las normativas dentro de obra.	Socio 1.																

La empresa cuenta con tres cronogramas, uno para cada obra en ejecución. Esto le permite planificar, organizar y controlar de la manera más eficiente cada fase del proceso de construcción. Al disponer de cronogramas para cada proyecto, la empresa puede administrar mejor los recursos, coordinar a los equipos de trabajo y garantizar que cada obra se complete a tiempo, minimizando riesgos y optimizando el uso de materiales y mano de obra.

## 6.16 VALORACIÓN DEL RIESGO Y CONCLUSIONES.

En este apartado se analiza las cuatro viabilidades del proyecto empresarial:

### ⇒ Viabilidad técnica.

Tras el análisis del plan económico-financiero, concluimos que el modelo de negocio de la Constructora Tesla Mediterráneo S.L., cuenta con los recursos técnicos necesarios para llevar a cabo el proyecto de manera eficiente y transparente. Ambos promotores ejecutivos tienen una sólida formación en el sector de la construcción, además de conocimientos en economía y otros campos

(electricidad, fontanería, aires acondicionados, etc.), lo que les permitirá optimizar costos al reducir la necesidad de contratar subcontratas adicionales. El sector de la construcción es dinámico y está en constante evolución, con nuevas técnicas y tecnologías en el mercado. Ambos socios están comprometidos con mantener una formación continua en el sector, participando regularmente en cursos o programas. La finalidad es ofrecer bienes inmuebles de calidad, utilizando técnicas innovadoras.

⇒ **Viabilidad comercial.**

Construcciones Tesla Mediterráneo S.L., es un proyecto comercialmente viable en la provincia de Torrevieja. Esto se debe a que Torrevieja ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años, consolidándose como un destino turístico popular por los extranjeros, especialmente en verano. En el escenario realista, podemos observar que la mayoría de los bienes inmuebles están vendidos por proyecto. Por lo tanto, la empresa es apta para responder a las necesidades del mercado y satisfacer la creciente demanda de bienes inmuebles.

⇒ **Viabilidad económica.**

El proyecto de la constructora es viable desde el punto de vista económico, ya que cuenta con los recursos necesarios para llevar a cabo todos sus proyectos con éxito, generando beneficios y una rentabilidad suficiente que compense los riesgos asumidos. Además, la empresa muestra una sólida capacidad de gestión financiera, lo que le permite cumplir con los plazos establecidos y adaptarse a las contingencias del mercado. Esta solidez económica asegura que la constructora pueda afrontar los desafíos del sector, aprovechar oportunidades de crecimiento y mantener una posición competitiva en el mercado.

⇒ **Viabilidad financiera.**

El proyecto es financieramente viable, ya que no presenta problemas de tesorería y tiene una estructura financiera sólida en términos de endeudamiento, solvencia y liquidez. Esto significa que la empresa podrá afrontar sus pagos de manera adecuada con los ingresos generados.

## 6.17 BIBLIOGRAFÍA.

¿Cuáles son los 7 tipos de clientes inmobiliarios? (2023, 13 marzo). Zendesk.

<https://www.zendesk.com.mx/blog/tipos-de-clientes-inmobiliarios/>

Organigrama: Qué es, cómo hacerlo y ejemplos | Miro. (s. f.).

<https://miro.com/>. <https://miro.com/es/graficos/que-es-organigrama/>

¿Qué son los valores cíclicos? | DEGIRO. (s. f.). [https://www.degiro.es/aprender-](https://www.degiro.es/aprender-invertir/blog/valores-ciclicos#:~:text=Cuando%20la%20econom%C3%ADa%20va%20bien%2C%20el%20sector%20de%20la%20construcci%C3%B3n,denominarse%20acciones%20de%20ciclo%20tard%C3%ADo)

[invertir/blog/valores-](https://www.degiro.es/aprender-invertir/blog/valores-ciclicos#:~:text=Cuando%20la%20econom%C3%ADa%20va%20bien%2C%20el%20sector%20de%20la%20construcci%C3%B3n,denominarse%20acciones%20de%20ciclo%20tard%C3%ADo)

[ciclicos#:~:text=Cuando%20la%20econom%C3%ADa%20va%20bien%2C%20](https://www.degiro.es/aprender-invertir/blog/valores-ciclicos#:~:text=Cuando%20la%20econom%C3%ADa%20va%20bien%2C%20el%20sector%20de%20la%20construcci%C3%B3n,denominarse%20acciones%20de%20ciclo%20tard%C3%ADo)

[el%20sector%20de%20la%20construcci%C3%B3n,denominarse%20acciones%](https://www.degiro.es/aprender-invertir/blog/valores-ciclicos#:~:text=Cuando%20la%20econom%C3%ADa%20va%20bien%2C%20el%20sector%20de%20la%20construcci%C3%B3n,denominarse%20acciones%20de%20ciclo%20tard%C3%ADo)

[20de%20ciclo%20tard%C3%ADo](https://www.degiro.es/aprender-invertir/blog/valores-ciclicos#:~:text=Cuando%20la%20econom%C3%ADa%20va%20bien%2C%20el%20sector%20de%20la%20construcci%C3%B3n,denominarse%20acciones%20de%20ciclo%20tard%C3%ADo)

¿Sabes cómo elegir los mejores materiales para tu obra? (s. f.).

[https://www.klarea.mx/blog/elegir-los-mejores-materiales-para-proyectos-de-](https://www.klarea.mx/blog/elegir-los-mejores-materiales-para-proyectos-de-construccion)

[construccion](https://www.klarea.mx/blog/elegir-los-mejores-materiales-para-proyectos-de-construccion)

Aceroform. (2022, 11 mayo). Industria constructora | ¿Qué es y cómo se divide?

[Aceroform S.A. de C.V. https://www.aceroform.com.mx/blog/industria-](https://www.aceroform.com.mx/blog/industria-constructora/)

[constructora/](https://www.aceroform.com.mx/blog/industria-constructora/)

Admin, & Admin. (2022, 16 junio). Antecedentes de la Construcción - ADHETEC.

[ADHETEC - Adhesivos Cerámicos. https://adhetec.mx/antecedentes-de-la-](https://adhetec.mx/antecedentes-de-la-construccion/#:~:text=La%20construcci%C3%B3n%20en%20la%20antig%C3%BCedad,exist%C3%ADan%20durante%20todas%20las%20estaciones)

[construccion/#:~:text=La%20construcci%C3%B3n%20en%20la%20antig%C3%](https://adhetec.mx/antecedentes-de-la-construccion/#:~:text=La%20construcci%C3%B3n%20en%20la%20antig%C3%BCedad,exist%C3%ADan%20durante%20todas%20las%20estaciones)

[%BCedad,exist%C3%ADan%20durante%20todas%20las%20estaciones](https://adhetec.mx/antecedentes-de-la-construccion/#:~:text=La%20construcci%C3%B3n%20en%20la%20antig%C3%BCedad,exist%C3%ADan%20durante%20todas%20las%20estaciones)

Admin. (2024, 31 enero). Servicios que ofrece una Empresa Constructora - SERXAR.

[SERXAR. https://www.serxar.com/2023/01/30/servicios-que-ofrece-una-](https://www.serxar.com/2023/01/30/servicios-que-ofrece-una-empresa-constructora/)

[empresa-constructora/](https://www.serxar.com/2023/01/30/servicios-que-ofrece-una-empresa-constructora/)

Administrador Wordpress Focoenobra.com. (2023, 17 Agosto). Las necesidades de la

[construcción y su futuro. Foco en Obra. https://focoenobra.com/blog/las-](https://focoenobra.com/blog/las-necesidades-de-la-construccion-y-su-futuro/)

[necesidades-de-la-construccion-y-su-futuro/](https://focoenobra.com/blog/las-necesidades-de-la-construccion-y-su-futuro/)

- Agencias, Agencias, & Agencias. (2024, 8 febrero). La compra de viviendas cayó un 11% y las hipotecas se desplomaron el 21% en 2023. *Cinco Días*. <https://cincodias.elpais.com/economia/2024-02-08/la-compra-de-viviendas-cayo-un-11-y-las-hipotecas-se-desplomaron-el-21-en-2023.html>
- Albiol, X. F. (2024, 4 junio). *La importancia de la planificación de obras para empresas de la construcción*. Telematel. <https://www.telematel.com/blog/importancia-planificacion-empresa-constructora/#:~:text=Las%20empresas%20constructoras%20satisfacen%20las,una%20importante%20fuente%20de%20trabajo>
- Alonso, D. (2022, 6 diciembre). *Construcción 4.0: el futuro del sector está en las técnicas de construcción sostenible*. Quilosa. <https://quilosa.com/eficiencia-energetica/tecnicas-construccion-sostenible/>
- Alonso, M. (2024, 8 febrero). Modelo Canvas: Qué es y cómo hacer uno con ejemplos [2024] • Asana. *Asana*. <https://asana.com/es/resources/business-model-canvas>
- Amor, C. (2024, 27 enero). *Factores para una Construcción Sostenible*. Knauf Industries. <https://knauf-industries.es/factores-importantes-construccion-sostenible/#:~:text=Implica%20menos%20emisiones%20de%20gases,el%20uso%20de%20materiales%20reciclados>
- Aplicaciones de la Inteligencia Artificial en el Sector de la Construcción: Impulsando la Innovación en España*. (s. f.). <https://www.bigdata.uma.es/aplicaciones-de-la-inteligencia-artificial-en-el-sector-de-la-construccion-impulsando-la-innovacion-en-espana/>
- ApliquEs. (2020, 7 abril). Buenas prácticas de marketing en materiales de construcción. *aplica*. <https://apliqa.es/marketing-sector-materiales-construccion/>

- ApliquEs. (2021, 25 mayo). Efectos del Covid 19 en el Sector de la Construcción Español - aplica. *aplica*. <https://apliqa.es/efectos-covid-19-sector-construccion-espanol/>
- Aprende qué es un análisis CAME y cómo aplicarlo para tu negocio. (s. f.). <https://business.amazon.es/es/descubre-mas/blog/que-es-analisis-came>
- Aprotecnia. (2023, 28 julio). *El papel de la IA en el sector de la construcción*. ACTIVE Construcción. <https://activeobras.com/el-papel-de-la-ia-en-el-sector-de-la-construccion/>
- Arias, A. S. (2024, 23 mayo). *¿Qué es la ley de oferta y demanda? Explicación, gráfico y ejemplo*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/ley-de-oferta-y-demanda.html>
- Autiero, V. (2010, 13 agosto). La crisis del sector de la Construcción en España. *Estrategias de Inversión*. <https://www.estrategiasdeinversion.com/actualidad/noticias/bolsa-espana/la-crisis-del-sector-de-la-construccion-en-espana-n-123574>
- Baiget, A. (2022, 19 octubre). La construcción, vuelta de tuerca de la recuperación económica. *La Vanguardia*. <https://www.lavanguardia.com/vida/20221019/8572919/construccion-vuelta-tuerca-recuperacion-economica-brl.html>
- Bravo, V., & Bravo, V. (2023, 30 septiembre). *¿Qué es el análisis DAFO de una empresa y cómo hacerlo. Autónomos y Emprendedores*. <https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/tu-negocio/analisis-dafo-empresa/20230731021330031559.html>
- Caloryfrio, I. A. (2024, 3 enero). *El sector de la construcción en España crecerá moderadamente hasta 2025 &gt; Informe Euroconstruct cierre 2023*.

- <https://www.caloryfrio.com/noticias/informacion-mercado/sector-construccion-espana-crecera-moderadamente-hasta-2025-informe-euroconstruct-2023.html>
- Carrasco, L. N. F. (2019, 23 agosto). *¿Cuáles son los principales perfiles del comprador de una vivienda?* <https://es.linkedin.com/pulse/cu%C3%A1les-son-los-principales-perfiles-del-comprador-de-luis-nicol%C3%A1s>
- Communications. (2024, 9 julio). BBVA devuelve hasta 720 euros al año a los nuevos clientes que domicilien al menos un recibo en la cuenta online. *BBVA NOTICIAS*. <https://www.bbva.com/es/es/bbva-devuelve-hasta-720-euros-al-ano-a-los-nuevos-clientes-que-domicilien-al-menos-un-recibo-en-la-cuenta-online/>
- Cómo afecta la tecnología a la economía: factores*. (2022, 14 octubre). <https://www.ifema.es/noticias/negocio/tecnologia-economia-factores>
- Contributor, D. (2024, 3 enero). 7 ejemplos de ventajas competitivas de empresas. *DocuSign*. <https://www.docusign.com/es-mx/blog/ejemplos-de-ventajas-competitivas>
- Cultura empresarial - constructora edificar*. (2022, 1 septiembre). Constructora Edificar. <https://constructoraedificar.com/es/inicio/cultura-empresarial/>
- Díaz, J. (2023, 2 diciembre). La primera excavadora inteligente que construye sin intervención humana. *elconfidencial.com*. [https://www.elconfidencial.com/tecnologia/novaceno/2023-11-25/excavadora-inteligente-robot-autonoma\\_3781130/](https://www.elconfidencial.com/tecnologia/novaceno/2023-11-25/excavadora-inteligente-robot-autonoma_3781130/)
- Diseño de procesos productivos*. (s. f.-a). [https://guiasjuridicas.laley.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjYxMTtbLUouLM\\_DxbIwMDS0NDA1OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAveAwKjUAAAA=WKE](https://guiasjuridicas.laley.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjYxMTtbLUouLM_DxbIwMDS0NDA1OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAveAwKjUAAAA=WKE)

Domenech, M. (2022, 22 abril). *El impacto ambiental de la construcción*. Maxim Domenech. <https://maximdomenech.es/conciencia-eco/efectos-construccion-y-medio-ambiente/>

*El congreso aprueba la Ley “Crea y crece”, una de las principales reformas del Plan de Recuperación* (2022, 15 de septiembre). [https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/asuntos-economicos/Paginas/2022/150922-aprobacion-congreso-ley-crea\\_y\\_crece.aspx](https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/asuntos-economicos/Paginas/2022/150922-aprobacion-congreso-ley-crea_y_crece.aspx)

*Economía y tecnología ¿Cuál es su relación?* | Caja Rural de Navarra. (s.f.). <https://blogempresas.cajaruraldenavarra.com/economia-y-tecnologia-cual-es-su-relacion>

*El empleo en el sector de la construcción crecerá casi un 4 % en 2023.* (s. f.-a). Servimedia. <https://www.servimedia.es/noticias/empleo-sector-construccion-crece-casi-4--2023/4334532#:~:text=El%20empleo%20en%20el%20sector%20de%20la%20construccion%20crece%20un%20del%20Trabajo%20y%20Economia%20Social>

Electroforjados, A. (2024, 10 junio). *Industria de la construcción, conoce su importancia en México.* Aceros Electroforjados. <https://aceroselectroforjados.com/blog/industria-de-la-construccion/>

Equipo editorial de IONOS. (2023, 12 septiembre). *Análisis PESTEL*. IONOS Startup Guide. <https://www.ionos.es/startupguide/gestion/analisis-pestel/>

*Fases de una construcción exitosa. 6 etapas clave - Ferrovial.* (2021a, agosto 12). Ferrovial. <https://www.ferrovial.com/es/recursos/fases-construccion/>

Fin Models Lab. (s. f.). *Elabore el mejor análisis FODA para empresas de construcción: ¡Muestra incluida!* <https://finmodelslab.com/es/products/construction-company-swot-analysis>

- Flat. (2024, 25 marzo). Análisis PESTEL de una empresa: qué es y cómo hacerlo - ESERP. *ESERP Digital Business & Law School*.  
<https://es.eserp.com/articulos/que-es-analisis-pestel/#:~:text=El%20an%C3%A1lisis%20PESTEL%20es%20una,t%C3%A9rminos%20econ%C3%B3micos%20como%20de%20reputaci%C3%B3n>
- Fuen Carmona, M. (2023, 16 mayo). *Principales Problemas en la Transformación Digital del Sector de la Construcción*. Fuen Carmona.  
<https://fuencarmona.com/problemas-transformacion-digital-sector-construccion/>
- Fuente, O. (2022, 17 marzo). *Qué es análisis PESTEL: Ejemplos y Plantilla para elaborarlo*. Thinking For Innovation. <https://www.iebschool.com/blog/que-es-analisis-pestel-digital-business/>
- Gimenez, M. (2024, 4 junio). *Qué es BIM o Modelado de Información de Construcción*. Blog de Hiberus. <https://www.hiberus.com/crecemos-contigo/que-es-bim-construccion/>
- Goncesco \_Root. (2024, 19 junio). *¿Qué es una constructora y qué actividades realiza?* | Goncesco. *Goncesco*. <https://goncesco.es/que-es-una-constructora-y-que-actividades-realiza/>
- Guardamino, R. D. (2022a, febrero 24). *Política de comunicación de un plan de marketing*. Comunicare - Agencia de Marketing Online.  
<https://www.comunicare.es/politica-de-comunicacion-de-un-plan-de-marketing/>
- Guerrero, Y. (2023, 27 junio). *Los valores y cultura de la empresa, el camino hacia el éxito*. Product Hackers. <https://producthackers.com/es/blog/valores-cultura-empresa#:~:text=Los%20valores%20y%20cultura%20de%20la%20empresa%20son%20un%20componente,partes%20implicadas%20en%20el%20negocio>

Huerta Fernández, Santiago (2011). Historia de la construcción: la fundación de una disciplina. En: “LA Historia de construcción en Portugal. Alineaciones e cimentaciones”. Almedina, Centro de Estudios sociales de la Universidad de Coímbra, pp.31-48.

Infoautonomos. (2023, 20 enero). *Análisis DAFO: qué es y ejemplo*.

<https://www.infoautonomos.com/plan-de-negocio/analisis-dafo/>

*Inmobiliario | Temáticas* |. (s. f.). <https://www.bbvaresearch.com/topic/inmobiliaria/>

Juanjo. (2019, 23 abril). *Breve historia de la construcción*. Bardahl Industria.

<https://www.bardahlindustria.com/breve-historia-construccion/>

Konstruedu. (s. f.). *Inteligencia artificial aplicada a la construcción 4.0* | *Konstruedu*.

Konstruedu. <https://konstruedu.com/es/blog/inteligencia-artificial-aplicada-a-la-construccion-4-0>

Larriba, L. M. (2023, 22 junio). *Quién es Alexander Osterwalder y su Business Model*

*Canvas*. Billage. <https://www.getbillage.com/es/blog/alexander-osterwalder-business-model-canvas>

Ld\_Json\_Firma, & Ld\_Json\_Firma. (2024, 16 enero). España necesita más vivienda de

la que construye para alojar a 200.000 nuevos hogares cada año.

[www.20minutos.es](http://www.20minutos.es) - *Últimas Noticias*.

[https://www.20minutos.es/lainformacion/economia/espana-necesita-mas-](https://www.20minutos.es/lainformacion/economia/espana-necesita-mas-vivienda-que-construye-para-alajar-200-000-nuevos-hogares-cada-ano-5209316/#:~:text=2024%20%2D%2005%3A06h-)

[vivienda-que-construye-para-alajar-200-000-nuevos-hogares-cada-ano-](https://www.20minutos.es/lainformacion/economia/espana-necesita-mas-vivienda-que-construye-para-alajar-200-000-nuevos-hogares-cada-ano-5209316/#:~:text=2024%20%2D%2005%3A06h-)

[5209316/#:~:text=2024%20%2D%2005%3A06h-](https://www.20minutos.es/lainformacion/economia/espana-necesita-mas-vivienda-que-construye-para-alajar-200-000-nuevos-hogares-cada-ano-5209316/#:~:text=2024%20%2D%2005%3A06h-)

[,Espa%C3%B1a%20necesita%20m%C3%A1s%20vivienda%20de%20la%20qu](https://www.20minutos.es/lainformacion/economia/espana-necesita-mas-vivienda-que-construye-para-alajar-200-000-nuevos-hogares-cada-ano-5209316/#:~:text=2024%20%2D%2005%3A06h-)

[e%20construye%20para%20alajar,zonas%20verdes%20y%2010.700%20vivien](https://www.20minutos.es/lainformacion/economia/espana-necesita-mas-vivienda-que-construye-para-alajar-200-000-nuevos-hogares-cada-ano-5209316/#:~:text=2024%20%2D%2005%3A06h-)

[das](https://www.20minutos.es/lainformacion/economia/espana-necesita-mas-vivienda-que-construye-para-alajar-200-000-nuevos-hogares-cada-ano-5209316/#:~:text=2024%20%2D%2005%3A06h-)

*Ley de la oferta y la demanda - ¿Qué es la ley de la oferta y la demanda?* | *SumUp*

*Facturas*. (s. f.). SumUp - una Forma Más Inteligente de Cobrar.

<https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/ley-oferta-demanda/>

- Limeres, N. (2024, 27 enero). Conocé las diferentes actividades de una empresa constructora | Arquitectura | Constructora | Aconif. *Arquitectura | Constructora | Aconif*. <https://aconif.com/conoce-las-diferentes-actividades-de-una-empresa-constructora/>
- Lores, F. (2024, 19 febrero). *España | El mercado inmobiliario, de menos a más en 2024*. BBVA Research. <https://www.bbva.com/publicaciones/espana-el-mercado-inmobiliario-de-menos-a-mas-en-2024/>
- Los 7 principios de la gestión de la calidad*. (s. f.). <https://www.unifikas.com/es/noticias/los-7-principios-de-la-gestion-de-la-calidad>
- Manaut, S. (2024, enero 29). La digitalización de la construcción incrementa la productividad en un 21%. *ECC*. <https://www.cronista.com/espana/economia-finanzas/la-digitalizacion-de-la-construccion-incrementa-la-productividad-en-un-21/>
- Marin, L. (2024, 24 abril). *Las últimas tendencias tecnológicas en el sector de la construcción (2024)*. ARBENTIA. <https://www.arbentia.com/blog/tendencias-tecnologicas-en-el-sector-de-la-construccion/>
- Marinero, I. (2023, 18 octubre). El robot que jubilará a los albañiles: coloca 500 ladrillos por hora para construir una casa al día. *El español*. [https://www.lespanol.com/omicron/tecnologia/20231019/robot-jubilara-albaniles-coloca-ladrillos-hora-construir-casa-dia/802420150\\_0.html](https://www.lespanol.com/omicron/tecnologia/20231019/robot-jubilara-albaniles-coloca-ladrillos-hora-construir-casa-dia/802420150_0.html)
- Marketing. (2022, 30 mayo). *Visión por Computador ✓ Qué es, Aplicaciones y Objetivos*. EDS Robotics. <https://www.edsrobotics.com/blog/vision-computador-que-es/>

*Misión, visión y valores de una empresa: qué son y cómo definirlos.* (2024, 12 agosto).

Santander Open Academy.

<https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/mision-vision-y-valores.html>

Monescillo, A. (2023, abril 13). *¿Cuál es la política de distribución? Descubre sus*

*ventajas* (2024). Comunicare - Agencia de Marketing Online.

[https://www.comunicare.es/que-es-la-politica-de-distribucion-descubre-sus-](https://www.comunicare.es/que-es-la-politica-de-distribucion-descubre-sus-ventajas-2024/#:~:texto=Una%20pol%C3%ADtica%20de%20distribuci%C3%B3n%20es,%20su%20posicionamiento%20en%20el%20mercado.)

[ventajas-2024/#:~:texto=Una%20pol%C3%ADtica%20de%20distribuci%C3%B3n%20es,](https://www.comunicare.es/que-es-la-politica-de-distribucion-descubre-sus-ventajas-2024/#:~:texto=Una%20pol%C3%ADtica%20de%20distribuci%C3%B3n%20es,%20su%20posicionamiento%20en%20el%20mercado.)

[su%20 posicionamiento%20en%20el%20mercado.](https://www.comunicare.es/que-es-la-politica-de-distribucion-descubre-sus-ventajas-2024/#:~:texto=Una%20pol%C3%ADtica%20de%20distribuci%C3%B3n%20es,%20su%20posicionamiento%20en%20el%20mercado.)

Monsalve, T. (2023, 11 diciembre). *Evolución del sector inmobiliario en España en 2023*

- *Trinosa*. [https://trinosa.com/evolucion-del-sector-inmobiliario-en-espana-en-](https://trinosa.com/evolucion-del-sector-inmobiliario-en-espana-en-2023/)

[2023/](https://trinosa.com/evolucion-del-sector-inmobiliario-en-espana-en-2023/)

*Normativa nacional en Sector de construcción: SST - Específica de construcción - Portal*

*INST - INST*. (s. f.). Portal INST. [https://www.insst.es/normativa/sector-](https://www.insst.es/normativa/sector-construccion/sst-especifica-de-construccion)

[construccion/sst-especifica-de-construccion](https://www.insst.es/normativa/sector-construccion/sst-especifica-de-construccion)

P2xy, P2xy. (2023, 11 diciembre). *Evolución de la construcción: desde la prehistoria*

*hasta la actualidad*. Talayots. [https://talayots.es/historia-prehistorica/evolucion-](https://talayots.es/historia-prehistorica/evolucion-de-la-construccion-desde-la-prehistoria-hasta-la-actualidad/)

[de-la-construccion-desde-la-prehistoria-hasta-la-actualidad/](https://talayots.es/historia-prehistorica/evolucion-de-la-construccion-desde-la-prehistoria-hasta-la-actualidad/)

Paola. (2023, junio 1). *Qué es una política de calidad, para qué sirve y cuáles son sus*

*requisitos*. Grupo Fraga. [https://grupo-fraga.com/que-es-una-politica-de-calidad-](https://grupo-fraga.com/que-es-una-politica-de-calidad-para-que-sirve-y-cuales-son-sus-requisitos/#:~:text=Es%20una%20declaraci%C3%B3n%20breve%20que,%20e%20impulsar%20el%20%C3%A9xito%20empresarial)

[para-que-sirve-y-cuales-son-sus-requisitos/#:~:text=Es%20una%20](https://grupo-fraga.com/que-es-una-politica-de-calidad-para-que-sirve-y-cuales-son-sus-requisitos/#:~:text=Es%20una%20declaraci%C3%B3n%20breve%20que,%20e%20impulsar%20el%20%C3%A9xito%20empresarial)

[declaraci%C3%B3n%20](https://grupo-fraga.com/que-es-una-politica-de-calidad-para-que-sirve-y-cuales-son-sus-requisitos/#:~:text=Es%20una%20declaraci%C3%B3n%20breve%20que,%20e%20impulsar%20el%20%C3%A9xito%20empresarial)

[breve%20que,](https://grupo-fraga.com/que-es-una-politica-de-calidad-para-que-sirve-y-cuales-son-sus-requisitos/#:~:text=Es%20una%20declaraci%C3%B3n%20breve%20que,%20e%20impulsar%20el%20%C3%A9xito%20empresarial)

Parada, P., Parada, P., & Parada, P. (2023, 22 noviembre). *Análisis PESTEL, una*

*herramienta de estudio del entorno* | Pascual Parada |

Divulgación y Reflexiones Sobre Estrategia, Tecnología, Innovación y Liderazgo.

- <https://www.pascualparada.com/analisis-pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/>
- Pozo, H. (2024, 14 agosto). *Ciclos económicos y su impacto en el sector inmobiliario*. Global. <https://www.gloval.es/ciclos-economicos/>
- Problemas de construcción más comunes en obras industriales y comerciales - Constructora Viaplan S.A.* (s. f.). <https://www.viaplan.com.py/blog/problemas-de-construccion-mas-comunes-en-obras-industriales-y-comerciales>
- Qué es ¿Qué es un programa de fidelización: beneficios - Significado | SendPulse?* (2023, marzo 24). <https://sendpulse.com/latam/support/glossary/loyalty-program#:~:text=programas%20de%20fidelizaci%C3%B3n,Un%20programa%20de%20fidelizaci%C3%B3n%20o%20programa%20de%20lealtad%20es%20una,la%20empresa%20y%20el%20cliente>
- Rodríguez, M. (2023, 24 enero). *Challenges and forecasts for the construction sector in 2023*. Plan Radar. <https://www.planradar.com/es/desafios-y-previsiones-construccion/>
- Rodríguez, M. (2024, febrero 2). *Inteligencia artificial en el sector de la construcción. Pros y contras*. Plan Radar. <https://www.planradar.com/es/inteligencia-artificial-construccion/>
- Salles, A. (2024, 19 febrero). *Te mostramos las tendencias más destacadas del sector de la construcción para este 2024*. Seys. [https://seystic.com/te-mostramos-las-tendencias-para-el-2024-para-el-sector-de-la-construccion/#Aplicacion\\_de\\_la\\_Inteligencia\\_Artificial\\_en\\_el\\_sector\\_de\\_la\\_Construccion](https://seystic.com/te-mostramos-las-tendencias-para-el-2024-para-el-sector-de-la-construccion/#Aplicacion_de_la_Inteligencia_Artificial_en_el_sector_de_la_Construccion)
- Sanz, E. (2017, septiembre 26). *La pesadilla de quienes compraron una casa en 2007 aún sigue viva una década después*. *elconfidencial.com*.

[https://www.elconfidencial.com/vivienda/2017-09-09/vivienda-precio-burbuja-inmobiliaria-boom-vivienda\\_1438745/](https://www.elconfidencial.com/vivienda/2017-09-09/vivienda-precio-burbuja-inmobiliaria-boom-vivienda_1438745/)

Sayol, I. (2024, 2 mayo). *IA y su aplicación en el sector de la construcción*. Ekon. <https://www.ekon.es/blog/ia-aplicacion-sector-construccion/>

Serrano, A. (s. f.). *EL PAPEL DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN ESPAÑA 1940-2020* | *Fundación Sistema*. <https://fundacionsistema.com/el-papel-del-sector-de-la-construccion-en-espana-1940-2020/>

SERVIMEDIA. (2024, 13 febrero). El empleo en el sector de la construcción crecerá casi un 4 % en 2023. *La Vanguardia*. <https://www.lavanguardia.com/nacional/20240213/9519175/empleo-sector-construccion-crece-4-2023-agenciaslv20240213.html>

Sostenibilidad, C. A. Y. (2023a, febrero 9). El uso de la Inteligencia Artificial crece en España, pero el sector de la construcción sigue a la cola en este ámbito. *Revista CIC | Arquitectura y Sostenibilidad*. <https://www.cicconstruccion.com/texto-diario/mostrar/4157865/inteligencia-artificial-crece-espana>

Sostenibilidad, C. A. Y. (2024, enero 16). La digitalización transforma la construcción en España: la productividad se dispara un 21%. *Revista CIC | Arquitectura y Sostenibilidad*. <https://www.cicconstruccion.com/texto-diario/mostrar/4682419/digitalizacion-transforma-construccion-espana-productividad-dispara-21>

Toro, R. (2024, 13 febrero). *Principios de Gestión de la Calidad ¿Cuáles son y qué indican?* ISO 9001:2015. <https://www.nueva-iso-9001-2015.com/2017/07/principios-de-gestion-de-la-calidad/>

- UpSpain. (2022, diciembre 12). *Los 6 beneficios de tener empleados comprometidos*. Up Spain. <https://www.up-spain.com/blog/los-6-beneficios-de-tener-empleados-comprometidos/>
- Urrutia, D. (2023, 17 octubre). *Qué es DAFO - Definición, significado y ejemplos*. Aritmética. <https://www.arimetrics.com/glosario-digital/dafo>
- Vargas, R. L. (2020, 21 julio). El coronavirus desata la fiebre por las viviendas con jardín y balcón. *La Razón*. <https://www.larazon.es/economia/20200416/hor6bw4t7vge3efqmctyxu4cpq.htm>
- Vega, C. R. (2018, 12 marzo). *El business model Canvas de Alex Osterwalder*. Blog de Cristina Ramos Vega. <https://cristinaramosvega.com/business-model-canvas-alex-osterwalder/>
- Vehículos de guiado automático o AGV: qué son y cómo funcionan*. (s. f.). <https://blog.toyota-forklifts.es/vehiculos-guiado-automatico>
- Viabilidad de proyectos*. (2017, junio 1). UGRemprededora. <https://ugremprededora.ugr.es/viabilidad-de-proyectos/>
- Victor. (2024, 4 enero). *Burbuja inmobiliaria ¿Qué es? Causas y consecuencias*. Blog Valoracion.es. <https://blog.valoracion.es/que-es-burbuja-inmobiliaria-causas-consecuencias/#Consecuencias-De-Una-Burbuja-Inmobiliaria>
- Xairó, A. (2023, 20 julio). *Satisfacción laboral: Clave para el éxito profesional*. Payfit. <https://payfit.com/es/contenido-practico/satisfaccion-laboral/#>
- Zhukova, N. (2022, 27 septiembre). *Cómo hacer un análisis DAFO (con ejemplos)*. Semrush Blog. <https://es.semrush.com/blog/analisis-dafo/>

## 6.18 ANEXOS.

*BOE-A-1978-23852 Real Decreto 2187/1978, de 23 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de Disciplina Urbanística para el desarrollo y aplicación de la Ley sobre Régimen del Suelo y Ordenación Urbana. (s. f.).*  
<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1978-23852>

*BOE-A-1995-7240 Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada. (s. f.-a).* <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1995-7240>

*BOE-A-1997-22614 Real Decreto 1627/1997, de 24 de octubre, por el que se establecen disposiciones mínimas de seguridad y de salud en las obras de construcción. (s. f.).* <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1997-22614>

*BOE-A-2004-13469 Ley 3/2004, de 30 de junio, de Ordenación y Fomento de la Calidad de la Edificación. (s. f.).* <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2004-13469>

*BOE-A-2008-2486 Real Decreto 105/2008, de 1 de febrero, por el que se regula la producción y gestión de los residuos de construcción y demolición. (s. f.).*  
<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2008-2486>

*BOE-A-2010-10544 Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. (s. f.-a).*  
<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2010-10544>

*BOE-A-2015-11430 Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores. (s. f.).*  
<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2015-11430>

*BOE-A-2021-9176 Real Decreto 390/2021, de 1 de junio, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios. (s. f.).* <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2021-9176>

Tablas complementaria del escenario pesimista.

<b>Plan de Inversión: 3 primeros años de actividad</b>				
<b>CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO, S.L.</b>				
Concepto	Estimación Inicial	2.023	2.024	2.025
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>465.300</b>	<b>452.755</b>	<b>440.210</b>	<b>427.665</b>
Inmovilizado Material	465.300	465.300	465.300	465.300
<b>A.A.I.M.</b>		<b>12.545</b>	<b>25.090</b>	<b>37.635</b>
Inmovilizado Inmaterial	0	0	0	0
<b>A.A.I.I.</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Inmovilizado financiero	0	0	0	0
Gastos Amortizables Netos	0	0	0	0
<b>Total Circulante</b>	<b>42.612</b>	<b>270.428</b>	<b>472.961</b>	<b>559.439</b>
Existencias	0	0	0	0
Realizable	42.612	448.202	461.648	475.498
Tesorería	0	-177.774	11.313	83.941
<b>Total Inversión</b>	<b>507.912</b>	<b>723.183</b>	<b>913.171</b>	<b>987.104</b>

<b>Cuadro de Amortización del Crédito</b>						
<b>CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO, S.L.</b>						
Capital del Crédito	200.000		<b>Sumatorio Primer año:</b>		<b>Sumatorio Segundo año:</b>	
Interés	5,0%		Cuotas	25.456	Cuotas	25.456
Años	10		Intereses	9.641	Intereses	8.832
Nº. Pagos por año	12		Capital	15.815	Capital	16.624
Periodos	Cuota	Intereses	Capital	Capital Pendiente	<b>Sumatorio Tercer año:</b>	
1	2.121	833	1.288	198.712	Cuotas	25.456
2	2.121	828	1.293	197.419	Intereses	7.981
3	2.121	823	1.299	196.120	Capital	17.475
4	2.121	817	1.304	194.816		
5	2.121	812	1.310	193.506		
6	2.121	806	1.315	192.191		
7	2.121	801	1.321	190.871		
8	2.121	795	1.326	189.545		
9	2.121	790	1.332	188.213		
10	2.121	784	1.337	186.876		
11	2.121	779	1.343	185.533		
12	2.121	773	1.348	184.185		
13	2.121	767	1.354	182.831		
14	2.121	762	1.360	181.472		
15	2.121	756	1.365	180.107		
16	2.121	750	1.371	178.736		
17	2.121	745	1.377	177.359		
18	2.121	739	1.382	175.977		
19	2.121	733	1.388	174.589		
20	2.121	727	1.394	173.195		
21	2.121	722	1.400	171.795		
22	2.121	716	1.405	170.390		
23	2.121	710	1.411	168.978		
24	2.121	704	1.417	167.561		
25	2.121	698	1.423	166.138		
26	2.121	692	1.429	164.709		
27	2.121	686	1.435	163.274		
28	2.121	680	1.441	161.833		
29	2.121	674	1.447	160.386		
30	2.121	668	1.453	158.933		
31	2.121	662	1.459	157.474		
32	2.121	656	1.465	156.009		
33	2.121	650	1.471	154.537		
34	2.121	644	1.477	153.060		
35	2.121	638	1.484	151.576		
36	2.121	632	1.490	150.087		

**Pronóstico de Ventas de la empresa:** 2.023

**CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO, S.L.**

Ventas	Precio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Chalet A	Unidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	360.000,00							360.000						360.000
Chalet B	Unidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	650.000,00													0
Edificio A	Unidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	175.000,00													0
Edificio B	Unidades	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	1	0	6
	190.000,00	190.000	190.000	0	0	190.000	190.000	190.000	0	0	0	190.000	0	1.140.000
Familia 5.-	Unidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 6.-	Unidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 7.-	Unidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 8.-	Unidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>		<b>190.000</b>	<b>190.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>190.000</b>	<b>190.000</b>	<b>550.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>190.000</b>	<b>0</b>	<b>1.500.000</b>

Los precios son precios medios unitarios de venta.

**Pronóstico de Costes Variables de la empresa:**

**CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO, S.L.**

Costes Variables	Coste	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Chalet A	170.000,00	0	0	0	0	0	0	170.000	0	0	0	0	0	170.000
Chalet B	250.000,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Edificio A	120.000,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Edificio B	160.000,00	160.000	160.000	0	0	160.000	160.000	160.000	0	0	0	160.000	0	960.000
Familia 5.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 6.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 7.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 8.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Compras</b>	<b>Total</b>	<b>160.000</b>	<b>160.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>160.000</b>	<b>160.000</b>	<b>330.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>160.000</b>	<b>0</b>	<b>1.130.000</b>
Transporte	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comisiones	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costes varios	1%	1.900	1.900	0	0	1.900	1.900	5.500	0	0	0	1.900	0	15.000
<b>Otros COSTES VAR.</b>	<b>Total</b>	<b>1.900</b>	<b>1.900</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1.900</b>	<b>1.900</b>	<b>5.500</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1.900</b>	<b>0</b>	<b>15.000</b>

**Cuenta de Pérdidas y Ganancias** 2.023

**CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO, S.L.** *Todos los datos son sin IVA o Impuesto Equivalente*

Conceptos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	%
Ventas	190.000	190.000	0	0	190.000	190.000	550.000	0	0	0	190.000	0	1.500.000	100%
Costes variables de compra y venta	161.900	161.900	0	0	161.900	161.900	335.500	0	0	0	161.900	0	1.145.000	76%
Coste de la M.O.D.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Margen Bruto s/Ventas</b>	<b>28.100</b>	<b>28.100</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>28.100</b>	<b>28.100</b>	<b>214.500</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>28.100</b>	<b>0</b>	<b>355.000</b>	<b>24%</b>
Sueldos y Salarios	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	139.170	9%
Cargas Sociales	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	38.559	3%
Tributos: IAE, IBI, ...														0
Seministros: Iaz, agua, teléfono, gasoil	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	48.000	3%
Servicios de profesionales indep.	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	14.400	1%
Materiales de oficina	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600	0%
Publicidad y propaganda	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Primas de Seguros	18.000												18.000	1%
Trabajos realizados por otras empresas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mantenimiento y reparación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arrendamientos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Varios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dotación Amortizaciones	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	12.545	1%
Otros Gastos Explotación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Gastos Explotación</b>	<b>39.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>274.274</b>	<b>18%</b>
Res. Ord. antes Int. e Imp. (B.A.I.)	-11.256	6.744	-21.356	-21.356	6.744	6.744	193.144	-21.356	-21.356	-21.356	6.744	-21.356	80.726	5%
Ingresos Financieros														0
Gastos Financieros	833	828	823	817	812	806	801	795	790	784	779	773	9.641	1%
<b>Resultado Financiero</b>	<b>-833</b>	<b>-828</b>	<b>-823</b>	<b>-817</b>	<b>-812</b>	<b>-806</b>	<b>-801</b>	<b>-795</b>	<b>-790</b>	<b>-784</b>	<b>-779</b>	<b>-773</b>	<b>-9.641</b>	<b>-1%</b>
Res. Ord. antes Imp. (B.A.I.)	-12.089	5.916	-22.179	-22.173	5.932	5.938	192.343	-22.151	-22.146	-22.140	5.965	-22.129	71.086	5%
+- Res. Extraordinarios														0
<b>Resultado del Periodo antes Imp.</b>	<b>-12.089</b>	<b>5.916</b>	<b>-22.179</b>	<b>-22.173</b>	<b>5.932</b>	<b>5.938</b>	<b>192.343</b>	<b>-22.151</b>	<b>-22.146</b>	<b>-22.140</b>	<b>5.965</b>	<b>-22.129</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Res. Acumulado Ejercicio a Imp.	-12.089	-6.174	-28.352	-50.526	-44.593	-38.656	153.687	131.536	109.390	87.250	93.215	71.086	0	5%
<b>Beneficio Bruto:</b>	<b>71.086</b>													
<b>Provisión Impuestos:</b>							<b>10.663</b>							
<b>Beneficio Neto:</b>													<b>60.423</b>	

**Política de Cobros y de Pagos de la Empresa** 2.023

**CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO, S.L.**

**Cobros por Ventas**

Ventas del periodo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
	190.000	190.000	0	0	190.000	190.000	550.000	0	0	0	190.000	0	1.500.000

Plazos de cobro	% / Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Contado		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 30 días		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 60 días	5%			9.500	9.500	0	0	9.500	9.500	27.500	0	0	0	65.500
a 90 días	5%				9.500	9.500	0	0	9.500	9.500	27.500	0	0	65.500
a 120 días	20%					38.000	38.000	0	0	38.000	38.000	110.000	0	262.000
a 150 días	30%						57.000	57.000	0	0	57.000	57.000	165.000	393.000
a 180 días	40%							76.000	76.000	0	76.000	76.000	304.000	
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9.500</b>	<b>19.000</b>	<b>47.500</b>	<b>95.000</b>	<b>142.500</b>	<b>95.000</b>	<b>75.000</b>	<b>122.500</b>	<b>243.000</b>	<b>241.000</b>	<b>1.090.000</b>

Cobros Tarjeta de Crédito	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dto. Aplicado 3%														
Coste Financ.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% Ventas con tarjeta														

**Pagos por Compras**

Compras del periodo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
	160.000	160.000	0	0	160.000	160.000	330.000	0	0	0	160.000	0	1.130.000

Plazos de pago	% / Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Contado		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 30 días		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 60 días	100%			160.000	160.000	0	0	160.000	160.000	330.000	0	0	0	970.000
a 90 días				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 120 días				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 150 días				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 180 días				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>160.000</b>	<b>160.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>160.000</b>	<b>160.000</b>	<b>330.000</b>				

Plan de Tesorería	2.023	I.V.A. Soportado al:										21%	I.V.A. Repercutido al:										21%																				
<b>CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERR</b>																						Todos los datos son con IVA o Impuesto Equivalente																					
Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total																														
Saldo inicial (1)	0	-47.666	-73.552	-279.244	-473.441	-441.852	-352.788	-404.205	-506.442	-838.579	-713.941	-445.797	1.090.000																														
Cobro de ventas	0	0	9.500	19.000	47.500	95.000	142.500	95.000	75.000	122.500	243.000	241.000	1.090.000																														
Créditos obtenidos													0																														
Otras entradas													0																														
I.V.A. Repercutido	0	0	1.995	3.990	9.975	19.950	29.925	19.950	15.750	25.725	51.030	50.610	228.900																														
<b>Total Entradas (2)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11.495</b>	<b>22.990</b>	<b>57.475</b>	<b>114.950</b>	<b>172.425</b>	<b>114.950</b>	<b>90.750</b>	<b>148.225</b>	<b>294.030</b>	<b>291.610</b>	<b>1.318.900</b>																														
Pago de compras	0	0	160.000	160.000	0	0	160.000	160.000	330.000	0	0	0	970.000																														
Pago de otros costes variables	1.900	1.900	0	0	1.900	1.900	5.500	0	0	0	1.900	0	15.000																														
Sueldos y Salarios	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	139.170																														
Cargas Sociales	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	38.559																														
Tributos: IAE, IBI, ...													0																														
Suministros: luz, agua, teléfono, g	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	48.000																														
Servicios de profesionales indep.	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	14.400																														
Material de oficina	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600																														
Publicidad y propaganda	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																														
Primas de Seguros	18.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	18.000																														
Trabajos realizados por otras emp	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																														
Mantenimiento y reparación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																														
Arrendamientos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																														
Varios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																														
Gastos financieros	833	828	823	817	812	806	801	795	790	784	779	773	9.641																														
Devolución de préstamo	1.288	1.293	1.299	1.304	1.310	1.315	1.321	1.326	1.332	1.337	1.343	1.348	15.815																														
Recuperación coste leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0																														
Inversiones realizadas	0												0																														
Otras salidas													0																														
I.V.A. Soportado	5.334	1.554	34.755	34.755	1.554	1.554	35.910	34.755	70.455	1.155	1.554	1.155	224.490																														
<b>Total Salidas (3)</b>	<b>47.666</b>	<b>25.886</b>	<b>217.187</b>	<b>217.187</b>	<b>25.886</b>	<b>25.886</b>	<b>223.842</b>	<b>217.187</b>	<b>422.887</b>	<b>23.587</b>	<b>25.886</b>	<b>23.587</b>	<b>1.496.674</b>																														
Liquidación trimestral del I.V.A. (4)				-82.200			-86.200			-161.703			-38.201	IVA a liquidar																													
Tesorería del periodo = (2)-(3)	-47.666	-25.886	-205.692	-194.197	31.589	89.064	-51.417	-102.237	-332.137	124.638	268.144	268.023																															
<b>Saldo final = Tesorería periodo</b>	<b>-47.666</b>	<b>-73.552</b>	<b>-279.244</b>	<b>-473.441</b>	<b>-441.852</b>	<b>-352.788</b>	<b>-404.205</b>	<b>-506.442</b>	<b>-838.579</b>	<b>-713.941</b>	<b>-445.797</b>	<b>-177.774</b>																															

<b>Análisis de las Cuentas de Pérdidas y Ganancias</b>								
<b>CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO, S.L.</b>								
Conceptos	2.023	% / Ventas	2.024	% / Ventas	Variación	2.025	% / Ventas	Variación
<b>Ventas Netas</b>	<b>1.500.000</b>	<b>100%</b>	<b>1.545.000</b>	<b>100%</b>	<b>3,0%</b>	<b>1.591.350</b>	<b>100%</b>	<b>3,0%</b>
Costes variables de compra y venta	1.145.000	76%	1.179.350	76%	3%	1.214.731	76%	3%
Coste de la M.O.D.	0		0		0%	0		0%
<b>Margen Bruto s/Ventas</b>	<b>355.000</b>	<b>24%</b>	<b>365.650</b>	<b>24%</b>	<b>3%</b>	<b>376.620</b>	<b>24%</b>	<b>3%</b>
Sueldos y Salarios	139.170	9%	139.170	9%	3%	139.170	9%	3%
Cargas Sociales	38.559	3%	38.559	2%	3%	38.559	2%	3%
Tributos: IAE, IBI, ...	0		0		3%	0		3%
Suministros: luz, agua, teléfono, gasoil	48.000	3%	49.440	3%	3%	50.923	3%	3%
Servicios de profesionales indep.	14.400	1%	14.832	1%	3%	15.277	1%	3%
Material de oficina	3.600	0%	3.708	0%	3%	3.819	0%	3%
Publicidad y propaganda	0		0		3%	0		3%
Primas de Seguros	18.000	1%	18.540	1%	3%	19.096	1%	3%
Trabajos realizados por otras empresas	0		0		3%	0		3%
Mantenimiento y reparación	0		0		3%	0		3%
Arrendamientos	0		0		3%	0		3%
Dotación Amortizaciones	12.545	1%	12.545	1%	0%	12.545	1%	0%
Otros Gastos Explotación	0		0		4%	0		4%
<b>Total Gastos Explotación</b>	<b>274.274</b>	<b>18%</b>	<b>276.794</b>	<b>18%</b>	<b>1%</b>	<b>279.389</b>	<b>18%</b>	<b>1%</b>
<b>Res. Ord. antes Int. e Imp.</b>	<b>80.726</b>	<b>5%</b>	<b>88.856</b>	<b>6%</b>	<b>10%</b>	<b>97.230</b>	<b>6%</b>	<b>9%</b>
Ingresos Financieros	0		0		0%	0		0%
Gastos Financieros	9.641	1%	8.832	1%	-8%	7.981	1%	-10%
<b>Resultado Financiero</b>	<b>-9.641</b>	<b>-1%</b>	<b>-8.832</b>	<b>-1%</b>	<b>8%</b>	<b>-7.981</b>	<b>-1%</b>	<b>10%</b>
<b>Res. Ord. antes Imp. (B.A.I.)</b>	<b>71.086</b>	<b>5%</b>	<b>80.025</b>	<b>5%</b>	<b>13%</b>	<b>89.249</b>	<b>6%</b>	<b>12%</b>
+ - Res. Extraordinarios	0		0		0%	0		0%
<b>Resultado antes de Impuestos</b>	<b>71.086</b>	<b>5%</b>	<b>80.025</b>	<b>5%</b>	<b>13%</b>	<b>89.249</b>	<b>6%</b>	<b>12%</b>
Provisión Impuestos	10.663	1%	12.004	1%		13.387	1%	12%
<b>Resultado del Periodo</b>	<b>60.423</b>	<b>4%</b>	<b>68.021</b>	<b>4%</b>	<b>13%</b>	<b>75.862</b>	<b>5%</b>	<b>12%</b>

<b>Balances Previsionales:</b>								
<b>CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO, S.L.</b>								
	Año 0		2.023		2.024		2.025	
	€	%	€	%	€	%	€	%
<b>Activo Fijo</b>	<b>465.300</b>	<b>91,6%</b>	<b>452.755</b>	<b>62,6%</b>	<b>440.210</b>	<b>48,2%</b>	<b>427.665</b>	<b>43,3%</b>
Inmovilizado Material Neto	465.300	91,6%	452.755	62,6%	440.210	48,2%	427.665	43,3%
Inmovilizado Inmaterial Neto	0		0		0		0	
Inmovilizado Financiero	0		0		0		0	
Gastos Amortizables Netos	0		0		0		0	
<b>Activo Circulante</b>	<b>42.612</b>	<b>8,4%</b>	<b>270.428</b>	<b>37,4%</b>	<b>472.961</b>	<b>51,8%</b>	<b>559.439</b>	<b>56,7%</b>
Existencias	0		0		0		0	
Realizable	42.612	8,4%	448.202	62,0%	461.648	50,6%	475.498	48,2%
Tesorería	0		-177.774	-24,6%	11.313	1,2%	83.941	8,5%
<b>Total Activo</b>	<b>507.912</b>	<b>100,0%</b>	<b>723.183</b>	<b>100,0%</b>	<b>913.171</b>	<b>100,0%</b>	<b>987.104</b>	<b>100,0%</b>
<b>Recursos Propios</b>	<b>133.100</b>	<b>26,2%</b>	<b>193.523</b>	<b>26,8%</b>	<b>261.544</b>	<b>28,6%</b>	<b>337.406</b>	<b>34,2%</b>
Capital	133.100	26,2%	133.100	18,4%	133.100	14,6%	133.100	13,5%
Reservas	0		0		60.423	6,6%	128.444	13,0%
Pérdidas y Ganancias del Ejercicio	0		60.423	8,4%	68.021	7,4%	75.862	7,7%
Subvenciones	0		0		0		0	
<b>Pasivo Exigible a largo Plazo</b>	<b>374.812</b>	<b>73,8%</b>	<b>184.185</b>	<b>25,5%</b>	<b>167.561</b>	<b>18,3%</b>	<b>150.087</b>	<b>15,2%</b>
Financiación Largo Plazo	374.812	73,8%	184.185	25,5%	167.561	18,3%	150.087	15,2%
Otros Acreedores (leasing)	0		0		0		0	
C/c de Socios y Administradores	0		0		0		0	
<b>Pasivo Exigible a Corto Plazo</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>345.475</b>	<b>47,8%</b>	<b>484.066</b>	<b>53,0%</b>	<b>499.612</b>	<b>50,6%</b>
Entidades de Crédito	0		0		0		0	
Acreedores Comerciales	0		334.812	46,3%	344.856	37,8%	355.202	36,0%
Salarios a Pagar	0		0		0		0	
Otros Acreedores (H.P.)	0		10.663	1,5%	139.210	15,2%	144.410	14,6%
<b>Total Recursos Permanentes</b>	<b>507.912</b>	<b>100,0%</b>	<b>377.708</b>	<b>52,2%</b>	<b>429.105</b>	<b>47,0%</b>	<b>487.492</b>	<b>49,4%</b>
<b>Total Recursos Ajenos</b>	<b>374.812</b>	<b>73,8%</b>	<b>529.660</b>	<b>73,2%</b>	<b>651.627</b>	<b>71,4%</b>	<b>649.698</b>	<b>65,8%</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>507.912</b>	<b>100,0%</b>	<b>723.183</b>	<b>100,0%</b>	<b>913.171</b>	<b>100,0%</b>	<b>987.104</b>	<b>100,0%</b>
<b>Fondo de Maniobra</b>	<b>42.612</b>	<b>8,4%</b>	<b>-75.047</b>	<b>-10,4%</b>	<b>-11.105</b>	<b>-1,2%</b>	<b>59.827</b>	<b>6,1%</b>
Los % de Fondo de Maniobra son sobre el Activo Total.								
Balance cuadrado	Si		0		Si		Si	

<b>Ratios Básicos</b>				
<b>CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO, S.L.</b>				
Ratios de Rentabilidad	Fórmulas	2.023	2.024	2.025
1. (Retorno sobre Inversión)	Beneficio Neto / Recursos Propios x 100	31,22%	26,01%	22,48%
ROE (Return On Equity)				
2. (Retorno sobre Activo)	Beneficio antes de intereses e impuestos / Activo Total x 100	11,16%	9,73%	9,85%
ROI (Return On Investment)				
3. Margen sobre Ventas	Beneficio antes de intereses e impuestos / Ventas Netas x 100	5,38%	5,75%	6,11%
ROS (Return On Sales)				
Ratios de Eficiencia	Fórmulas	2.023	2.024	2.025
1. Rotación del Activo	Ventas Netas / Activo Total	2,07	1,69	1,61
2. Rotación del Circulante	Ventas Netas / Activo Circulante	5,55	3,27	2,84
3. Rotación de Existencias	Ventas Netas / Existencias			
Ratios Financieros	Fórmulas	2.023	2.024	2.025
1. Liquidez	(Activo Circulante - Existencias) / Pasivo Exigible a Corto	0,78	0,98	1,12
2. Disponibilidad	Activo Circulante / Pasivo Exigible a Corto	0,78	0,98	1,12
3. Endeudamiento o Apalancamiento	Pasivo Exigible Total / Recursos Propios	2,74	2,49	1,93
4. Cobertura del Inmovilizado	(Recursos Propios + Pasivo Exigible a Largo) / Activo Fijo	0,83	0,97	1,14
5. Plazo Medio de Cobro	(Clientes / Ingresos de Explotación) x 365	109 días	109 días	109 días
6. Plazo Medio de Pago	(Acreedores Comerciales / Coste de Ventas) x 365	107 días	107 días	107 días
<b>Fondo de Maniobra</b>	Activo Circulante - Pasivo Exigible a Corto Plazo	-75.047	-11.105	59.827
	(Recursos Propios + Pasivo Exigible a Largo Plazo) - Activo Fijo			
<b>Plazo de Recuperación de la Inversión:</b>	Número de años que se tarda en recuperar la Inversión Inicial	2,20	2,07	2,06
<b>Punto Muerto o Punto de Equilibrio:</b>	Volumen de Ventas a partir del cual se genera Beneficio	1.199.638	1.206.867	1.214.241

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD	2023	2024	2025
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	71.085,65	80.024,77	89.249,19
(Gastos/Ingresos Financieros)	- 9.640,84	- 8.831,72	- 7.981,21
<b>BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	<b>61.444,81</b>	<b>71.193,05</b>	<b>81.267,98</b>
(Impto Sociedades)	10.662,85	12.003,72	13.387,38
Amortizaciones /Provisiones	12.545,00	12.545,00	12.545,00
CASH FLOW BRUTO	63.326,96	71.734,34	80.425,60
Variaciones de Fondo de Maniobra	- 75.047,08	- 11.105,02	59.827,27
Inversion en Activos	465.300,00		
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	<b>- 477.020,11</b>	<b>60.629,31</b>	<b>140.252,87</b>
VALOR DE LA DEUDA	374.812,00	-	-
<b>AÑO</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>FLUJO DE CAJA DISPONIBLE</b>	<b>- 851.832,11</b>	<b>60.629,31</b>	<b>140.252,87</b>
<b>TIR</b>	<b>-41,42%</b>		
<b>VAN</b>	<b>-618.911,90 €</b>		



Tablas escenario optimista.

**Plan de Inversión: 3 primeros años de actividad**  
**CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO, S**

Concepto	Estimación Inicial	2.023	2.024	2.025
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>465.300</b>	<b>452.755</b>	<b>440.210</b>	<b>427.665</b>
<b>Inmovilizado Material</b>	<b>465.300</b>	<b>465.300</b>	<b>465.300</b>	<b>465.300</b>
<b>A.A.I.M.</b>		<b>12.545</b>	<b>25.090</b>	<b>37.635</b>
<b>Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>A.A.I.I.</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Inmovilizado financiero</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Gastos Amortizables Netos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Total Circulante</b>	<b>42.612</b>	<b>3.116.967</b>	<b>5.682.255</b>	<b>8.329.577</b>
<b>Existencias</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Realizable</b>	<b>42.612</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Tesorería</b>	<b>0</b>	<b>3.116.967</b>	<b>5.682.255</b>	<b>8.329.577</b>
<b>Total Inversión</b>	<b>507.912</b>	<b>3.569.722</b>	<b>6.122.465</b>	<b>8.757.242</b>

**Pronóstico de Ventas de la empresa:**

		2.023												
		CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO, S.L.												
Ventas	Precio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Chalet A	Unidades	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
	360.000,00							360.000						360.000
Chalet B	Unidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	650.000,00													650.000
Edificio A	Unidades	3	1	2	1	2	2	1	2	1	1	1	1	16
	175.000,00	525.000	175.000	350.000	175.000	350.000	350.000	175.000	350.000	175.000	175.000	175.000	175.000	2.800.000
Edificio B	Unidades	4	1	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	20
	190.000,00	760.000	190.000	190.000	380.000	380.000	380.000	190.000	190.000	380.000	380.000	190.000	190.000	3.800.000
Familia 5.-	Unidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 6.-	Unidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 7.-	Unidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 8.-	Unidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	<b>Total</b>	<b>1.285.000</b>	<b>365.000</b>	<b>540.000</b>	<b>555.000</b>	<b>730.000</b>	<b>730.000</b>	<b>725.000</b>	<b>540.000</b>	<b>380.000</b>	<b>555.000</b>	<b>365.000</b>	<b>840.000</b>	<b>7.610.000</b>

Los precios son precios medios unitarios de venta.

**Pronóstico de Costes Variables de la empresa:**

		CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO, S.L.												
Costes Variables	Coste	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Chalet A	150.000,00	0	0	0	0	0	0	150.000	0	0	0	0	0	150.000
Chalet B	200.000,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200.000	200.000
Edificio A	100.000,00	300.000	100.000	200.000	100.000	200.000	200.000	100.000	200.000	0	100.000	100.000	0	1.600.000
Edificio B	120.000,00	480.000	120.000	120.000	240.000	240.000	240.000	120.000	120.000	240.000	240.000	120.000	120.000	2.400.000
Familia 5.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 6.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 7.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familia 8.-		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Compras</b>	<b>Total</b>	<b>780.000</b>	<b>220.000</b>	<b>320.000</b>	<b>340.000</b>	<b>440.000</b>	<b>440.000</b>	<b>370.000</b>	<b>320.000</b>	<b>240.000</b>	<b>340.000</b>	<b>220.000</b>	<b>320.000</b>	<b>4.350.000</b>
Transporte	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comisiones	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costes varios	1%	12.850	3.650	5.400	5.550	7.300	7.300	7.250	5.400	3.800	5.550	3.650	8.400	76.100
<b>Otros COSTES VAR.</b>	<b>Total</b>	<b>12.850</b>	<b>3.650</b>	<b>5.400</b>	<b>5.550</b>	<b>7.300</b>	<b>7.300</b>	<b>7.250</b>	<b>5.400</b>	<b>3.800</b>	<b>5.550</b>	<b>3.650</b>	<b>8.400</b>	<b>76.100</b>

Conceptos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	%
<b>Ventas</b>	<b>1.285.000</b>	<b>365.000</b>	<b>540.000</b>	<b>555.000</b>	<b>730.000</b>	<b>730.000</b>	<b>725.000</b>	<b>540.000</b>	<b>380.000</b>	<b>555.000</b>	<b>365.000</b>	<b>840.000</b>	<b>7.610.000</b>	<b>100%</b>
Costes variables de compra y venta	792.850	223.650	325.400	345.550	447.300	447.300	377.250	325.400	243.800	345.550	223.650	328.400	4.426.100	58%
Coste de la M.O.D.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
<b>Margen Bruto s/Ventas</b>	<b>492.150</b>	<b>141.350</b>	<b>214.600</b>	<b>209.450</b>	<b>282.700</b>	<b>282.700</b>	<b>347.750</b>	<b>214.600</b>	<b>136.200</b>	<b>209.450</b>	<b>141.350</b>	<b>511.600</b>	<b>3.183.900</b>	<b>42%</b>
Sueldos y Salarios	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	139.170	2%
Cargas Sociales	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	38.559	1%
Tributos: IAE, IBI, ...													0	0%
Suministros: luz, agua, teléfono, gasoil	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	48.000	1%
Servicios de profesionales indep.	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	14.400	0%
Materiales de oficina	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600	0%
Publicidad y propaganda	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Primas de Seguros	18.000												18.000	0%
Trabajos realizados por otras empresas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Mantenimiento y reparación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Arrendamientos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Varios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Dotación Amortizaciones	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	1.045	12.545	0%
Otros Gastos Explotación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
<b>Total Gastos Explotación</b>	<b>39.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>21.356</b>	<b>274.274</b>	<b>4%</b>								
Res. Ord. antes Imp. (B.A.I.)	452.794	119.994	193.244	188.094	261.344	261.344	326.394	193.244	114.844	188.094	119.994	490.244	2.909.626	38%
Ingresos Financieros													0	0%
Gastos Financieros	833	828	823	817	812	806	801	795	790	784	779	773	9.641	0%
<b>Resultado Financiero</b>	<b>-833</b>	<b>-828</b>	<b>-823</b>	<b>-817</b>	<b>-812</b>	<b>-806</b>	<b>-801</b>	<b>-795</b>	<b>-790</b>	<b>-784</b>	<b>-779</b>	<b>-773</b>	<b>-9.641</b>	<b>0%</b>
Res. Ord. antes Imp. (B.A.I.)	451.961	119.166	192.421	187.277	260.532	260.538	325.593	192.449	114.054	187.310	119.215	489.471	2.899.986	38%
+/- Res. Extraordinarios													0	0%
<b>Resultado del Periodo antes Imp.</b>	<b>451.961</b>	<b>119.166</b>	<b>192.421</b>	<b>187.277</b>	<b>260.532</b>	<b>260.538</b>	<b>325.593</b>	<b>192.449</b>	<b>114.054</b>	<b>187.310</b>	<b>119.215</b>	<b>489.471</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
Res. Acumulado Ejercicio a Imp.	451.961	571.126	763.548	950.824	1.211.357	1.471.894	1.797.487	1.989.936	2.103.990	2.291.300	2.410.515	2.899.986		38%
<b>Beneficio Bruto:</b>	<b>2.899.986</b>					<b>434.998</b>				<b>2.464.988</b>				
<b>Beneficio Neto:</b>														

### Cobros por Ventas

Ventas del periodo		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
		1.285.000	365.000	540.000	555.000	730.000	730.000	725.000	540.000	380.000	555.000	365.000	840.000	7.610.000
Plazos de cobro	% / Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Contado	100%	1.285.000	365.000	540.000	555.000	730.000	730.000	725.000	540.000	380.000	555.000	365.000	840.000	7.610.000
a 30 días			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 60 días				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 90 días					0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 120 días						0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 150 días							0	0	0	0	0	0	0	0
a 180 días								0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>1.285.000</b>	<b>365.000</b>	<b>540.000</b>	<b>555.000</b>	<b>730.000</b>	<b>730.000</b>	<b>725.000</b>	<b>540.000</b>	<b>380.000</b>	<b>555.000</b>	<b>365.000</b>	<b>840.000</b>	<b>7.610.000</b>
Cobros Tarjeta de Crédito		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dto. Aplicado	3%													0
Coste Financ.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% Ventas con tarjeta														

### Pagos por Compras

Compras del periodo		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
		780.000	220.000	320.000	340.000	440.000	440.000	370.000	320.000	240.000	340.000	220.000	320.000	4.350.000
Plazos de pago	% / Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Contado	100%	780.000	220.000	320.000	340.000	440.000	440.000	370.000	320.000	240.000	340.000	220.000	320.000	4.350.000
a 30 días			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 60 días				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 90 días					0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 120 días						0	0	0	0	0	0	0	0	0
a 150 días							0	0	0	0	0	0	0	0
a 180 días								0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>780.000</b>	<b>220.000</b>	<b>320.000</b>	<b>340.000</b>	<b>440.000</b>	<b>440.000</b>	<b>370.000</b>	<b>320.000</b>	<b>240.000</b>	<b>340.000</b>	<b>220.000</b>	<b>320.000</b>	<b>4.350.000</b>

### Plan de Tesorería

Concepto	2.023	I.V.A. Soportado al:		21%	I.V.A. Repercutido al:		21%							Total
<b>CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO, S.L.</b>														
Todos los datos son con IVA o Impuesto Equivalente														
Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	Total
Saldo inicial (1)	0		550.134	697.581	933.660	1.035.263	1.353.743	1.672.223	1.910.160	2.146.239	2.287.454	2.374.071	2.521.518	
Cobro de ventas	1.285.000	365.000	540.000	555.000	730.000	730.000	725.000	540.000	380.000	555.000	365.000	840.000	7.610.000	
Créditos obtenidos														0
Otras entradas														0
I.V.A. Repercutido	269.850	76.650	113.400	116.550	153.300	153.300	152.250	113.400	79.800	116.550	76.650	176.400	1.598.100	
<b>Total Entradas (2)</b>	<b>1.554.850</b>	<b>441.650</b>	<b>653.400</b>	<b>671.550</b>	<b>883.300</b>	<b>883.300</b>	<b>877.250</b>	<b>653.400</b>	<b>459.800</b>	<b>671.550</b>	<b>441.650</b>	<b>1.016.400</b>	<b>9.208.100</b>	
Pago de compras	780.000	220.000	320.000	340.000	440.000	440.000	370.000	320.000	240.000	340.000	220.000	320.000	4.350.000	
Pago de otros costes variables	12.850	3.650	5.400	5.550	7.300	7.300	7.250	5.400	3.800	5.550	3.650	8.400	76.100	
Sueldos y Salarios	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	11.597	139.170	
Cargas Sociales	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	3.213	38.559	
Tributos: IAE, IBI, ...													0	
Suministros: luz, agua, teléfono, ...	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	48.000	
Servicios de profesionales indep.	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	14.400	
Materiales de oficina	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600	
Publicidad y propaganda	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Primas de Seguros	18.000												18.000	
Trabajos realizados por otras emp.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Mantenimiento y reparación	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Arrendamientos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Varios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Gastos financieros	833	828	823	817	812	806	801	795	790	784	779	773	9.641	
Devolución de préstamo	1.288	1.293	1.299	1.304	1.310	1.315	1.321	1.326	1.332	1.337	1.343	1.348	15.815	
Recuperación coste leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Inversiones realizadas	0												0	
Otras salidas													0	
I.V.A. Soportado	171.434	48.122	69.489	73.721	95.088	95.088	80.378	69.489	52.353	73.721				

<b>Balances Previsionales:</b>								
<b>CONSTRUCCIONES TESLA MEDITERRANEO, S.L.</b>								
	Año 0		2.023		2.024		2.025	
	€	%	€	%	€	%	€	%
<b>Activo Fijo</b>	<b>465.300</b>	<b>91,6%</b>	<b>452.755</b>	<b>12,7%</b>	<b>440.210</b>	<b>7,2%</b>	<b>427.665</b>	<b>4,9%</b>
Inmovilizado Material Neto	465.300	91,6%	452.755	12,7%	440.210	7,2%	427.665	4,9%
Inmovilizado Inmaterial Neto	0		0		0		0	
Inmovilizado Financiero	0		0		0		0	
Gastos Amortizables Netos	0		0		0		0	
<b>Activo Circulante</b>	<b>42.612</b>	<b>8,4%</b>	<b>3.116.967</b>	<b>87,3%</b>	<b>5.682.255</b>	<b>92,8%</b>	<b>8.329.577</b>	<b>95,1%</b>
Existencias	0		0		0		0	
Realizable	42.612	8,4%	0		0		0	
Tesorería	0		3.116.967	87,3%	5.682.255	92,8%	8.329.577	95,1%
<b>Total Activo</b>	<b>507.912</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.569.722</b>	<b>100,0%</b>	<b>6.122.465</b>	<b>100,0%</b>	<b>8.757.242</b>	<b>100,0%</b>
<b>Recursos Propios</b>	<b>133.100</b>	<b>26,2%</b>	<b>2.598.088</b>	<b>72,8%</b>	<b>5.142.811</b>	<b>84,0%</b>	<b>7.769.676</b>	<b>88,7%</b>
Capital	133.100	26,2%	133.100	3,7%	133.100	2,2%	133.100	1,5%
Reservas	0		0		2.464.988	40,3%	5.009.711	57,2%
Pérdidas y Ganancias del Ejercicio	0		2.464.988	69,1%	2.544.723	41,6%	2.626.865	30,0%
Subvenciones	0		0		0		0	
<b>Pasivo Exigible a largo Plazo</b>	<b>374.812</b>	<b>73,8%</b>	<b>184.185</b>	<b>5,2%</b>	<b>167.561</b>	<b>2,7%</b>	<b>150.087</b>	<b>1,7%</b>
Financiación Largo Plazo	374.812	73,8%	184.185	5,2%	167.561	2,7%	150.087	1,7%
Otros Acreedores (leasing)	0		0		0		0	
C/c de Socios y Administradores	0		0		0		0	
<b>Pasivo Exigible a Corto Plazo</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>787.449</b>	<b>22,1%</b>	<b>812.093</b>	<b>13,3%</b>	<b>837.480</b>	<b>9,6%</b>
Entidades de Crédito	0		0		0		0	
Acreedores Comerciales	0		174.812	4,9%	180.056	2,9%	185.458	2,1%
Salarios a Pagar	0		0		0		0	
Otros Acreedores (H.P.)	0		612.637	17,2%	632.037	10,3%	652.022	7,4%
<b>Total Recursos Permanentes</b>	<b>507.912</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.782.273</b>	<b>77,9%</b>	<b>5.310.372</b>	<b>86,7%</b>	<b>7.919.762</b>	<b>90,4%</b>
<b>Total Recursos Ajenos</b>	<b>374.812</b>	<b>73,8%</b>	<b>971.634</b>	<b>27,2%</b>	<b>979.654</b>	<b>16,0%</b>	<b>987.566</b>	<b>11,3%</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>507.912</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.569.722</b>	<b>100,0%</b>	<b>6.122.465</b>	<b>100,0%</b>	<b>8.757.242</b>	<b>100,0%</b>
<b>Fondo de Maniobra</b>	<b>42.612</b>	<b>8,4%</b>	<b>2.329.518</b>	<b>65,3%</b>	<b>4.870.162</b>	<b>79,5%</b>	<b>7.492.097</b>	<b>85,6%</b>

<b>ANALISIS DE RENTABILIDAD</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>	2.899.985,65	2.993.791,77	3.090.429,20
(Gastos/Ingresos Financieros)	- 9.640,84	- 8.831,72	- 7.981,21
<b>BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	<b>2.890.344,81</b>	<b>2.984.960,05</b>	<b>3.082.447,99</b>
(Impto Sociedades)	434.997,85	449.068,77	463.564,38
Amortizaciones /Provisiones	12.545,00	12.545,00	12.545,00
<b>CASH FLOW BRUTO</b>	<b>2.467.891,96</b>	<b>2.548.436,29</b>	<b>2.631.428,61</b>
Variaciones de Fondo de Maniobra	2.329.517,92	4.870.161,93	7.492.097,23
Inversion en Activos	465.300,00		
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	<b>4.332.109,89</b>	<b>7.418.598,21</b>	<b>10.123.525,84</b>
<b>VALOR DE LA DEUDA</b>	<b>374.812,00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>AÑO</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>FLUJO DE CAJA DISPONIBLE</b>	<b>3.957.297,89</b>	<b>7.418.598,21</b>	<b>10.123.525,84</b>
<b>TIR</b>	<b>7290,57%</b>		
<b>VAN</b>	<b>17.334.571,23 €</b>		